

---

---

# **INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE**

RECONOCIMIENTO DE VALIDEZ OFICIAL DE ESTUDIOS SEGÚN ACUERDO  
SECRETARIAL 15018, PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DE LA  
FEDERACIÓN EL 29 DE NOVIEMBRE DE 1976

---

---

**DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA, ADMINISTRACIÓN Y MERCADOLOGÍA  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN**



**PLAN DE NEGOCIOS DERIVADO DE UN SPA HOLÍSTICO**

**TESIS DE MAESTRÍA**  
*QUE PARA OBTENER EL GRADO DE*  
**MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN**

PRESENTA:  
**ARTURO JOSÉ GARCÍA GARCÍA**

ASESOR: MTRO. ILDEFONSO HERNÁNDEZ CASTRO

**TLAQUEPAQUE, JALISCO**

**MAYO DEL 2011**

# Índice

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I .....</b>	<b>4</b>
<b>PLAN ESTRATÉGICO GENERAL.....</b>	<b>4</b>
1.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO COMPETITIVO .....	5
1.2 VISIÓN, MISIÓN Y OBJETIVOS ESTRATÉGICOS .....	20
<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>21</b>
<b>PLAN DE NEGOCIOS .....</b>	<b>21</b>
2.1 OBJETIVO DEL PLAN DE NEGOCIOS.....	22
2.2 PLAN DE MERCADOTECNIA .....	22
2.3 PLAN DE OPERACIONES .....	35
2.4 PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS .....	39
2.5 PLAN FINANCIERO .....	42
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>49</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>52</b>
<b>APÉNDICE A .....</b>	<b>57</b>
A.1 <i>BODY ORGANIC</i> .....	58
A.2 EL CHANTE SPA.....	60
A.3 MY EGO SPA .....	67
A.4 <i>NICE TAN</i> CAMAS DE BRONCEADO .....	74
A.5 PIEDRA VIVA SPA .....	75
<b>APÉNDICE B.....</b>	<b>78</b>

## Índice de figuras

Figura 1 El marco PESTEL .....	6
Figura 2 El Modelo de las cinco fuerzas .....	7
Figura 3 Ingresos por región .....	11
Figura 4 Principales razones para ir a un SPA .....	12
Figura 5 Tratamientos más solicitados en un SPA .....	12
Figura 6 Ingreso per cápita en dólares .....	13
Figura 7 Tendencias en los servicios de proporcionado en los SPAS .....	14
Figura 8 Tamaño del mercado de SPAS en Mexico .....	17
Figura 9 Distribución geográfica de los SPAS .....	18
Figura 10 Organigrama .....	40
Figura 11 Ventas netas mensuales.....	43
Figura 12 Ventas netas anuales .....	43
Figura 13 Utilidad bruta mensual .....	44
Figura 14 Utilidad bruta anual.....	44
Figura 15 Utilidad neta mensual .....	46
Figura 16 Utilidad neta anual .....	46
Figura 17 Flujo de efectivo mesual .....	47

## Índice de tablas

Tabla 1 Número de clientes frecuentes por geografía .....	10
Tabla 2 Directorio de SPAS en la zona metropolitana .....	19
Tabla 3 Servicios del SPA holístico .....	22
Tabla 4 Precios de los servicios del SPA holístico.....	33
Tabla 5 Proceso de intención a clientes .....	36
Tabla 6 Sueldos sugeridos .....	41
Tabla 7 Estado de resultados mensual primer año.....	45
Tabla 8 Flujo de efectivo mensual primer año .....	48
Tabla 9 Balance general mensual primer año .....	48

## Introducción

Hay un movimiento global de prevención de factores de riesgo. Fundamentalmente de las enfermedades metabólicas (diabetes y obesidad) y sobre todo las enfermedades cardiovasculares, que afectan al corazón, a las venas y a las arterias y que desencadenan el infarto cerebral y el infarto al miocardio. La Organización Mundial de la Salud (OMS) alerta que la enfermedad cardiovascular, acabará sobrepasando a las enfermedades infecciosas como principal causa de muerte en muchos países en desarrollo.<sup>1</sup> Algunos opinan que las enfermedades metabólicas y cardiovasculares son enfermedades de los malos hábitos de alimentación, del sedentarismo, del estrés laboral y del aburrimiento. Todos deseamos que nuestra vida sea más larga, que nuestra imagen sea más saludable y juvenil y que gocemos de una buena capacidad física y de suficiente bienestar; no se trata de añadir años a la vida sino también vida a los años.

El término SPA, proviene del latín, *Salutem Per Acqua* (Salud por medio del agua). Los SPA, se basan en la utilización del agua, para realizar terapias de relajación. Todo ello enfocado al bienestar físico, mental y espiritual de la persona.

Hace unos años acudir a un SPA era considerado un lujo y que además sólo se lo podían dar las mujeres, hoy es una opción también para los hombres que ayuda a contrarrestar los efectos de un estilo de vida estresante.

---

<sup>1</sup>Cf. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD, "Enfermedades cardiovasculares", obtenido el 31 de Enero del 2011 desde, <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs317/es/index.html>.

El SPA es una alternativa muy efectiva para aliviar una de las enfermedades de la actualidad como lo es el estrés. Mediante ciertos tratamientos, las personas pueden mejorar su salud, tener una figura más esculpural, y lucir más jóvenes. Es un servicio que no excluye géneros, hoy tanto hombres como mujeres, asisten a un SPA para buscar sentirse y verse bien. Esto reforzado con una valoración nutricional que permite determinar el estado de nutrición de una persona, valorar las necesidades o requerimientos nutricionales y pronosticar los posibles riesgos de salud que pueda presentar en relación con su estado nutricional. Esta combinación ayudará a acercar este nuevo estilo vida a los que estén en busca de vivir una vida saludable.

Así mismo la medicina tradicional se viene utilizando desde hace miles de años, y sus practicantes han contribuido enormemente a la salud humana, en particular como proveedores de atención primaria de salud al nivel de la comunidad. La medicina tradicional ha mantenido su popularidad en todo el mundo. A partir del decenio de mil novecientos noventa se ha constatado un resurgimiento de su utilización en muchos países desarrollados y en desarrollo. En dos mil dos la OMS lanzó una estrategia sobre medicina tradicional para facilitar a los países la exploración de las posibilidades de esa medicina para mejorar la salud y el bienestar de la población, reduciendo a la vez al mínimo los riesgos de utilización de remedios de eficacia no demostrada, o de una

utilización inadecuada.<sup>2</sup> La finalidad principal de la estrategia es alentar la realización de investigaciones. Existen datos que parecen avalar el uso de determinadas medicinas tradicionales y complementarias, por ejemplo, la acupuntura para aliviar el dolor, el yoga para disminuir los ataques de asma, o las técnicas de *tai ji* para ayudar a las personas mayores a disminuir su miedo a sufrir caídas.

El propósito de este trabajo es desarrollar un plan de negocios para el desarrollo de un SPA en el que se que ofrece servicios de relajación y embellecimiento que contribuyan bienestar físico, mental y espiritual, donde se ofrecerán servicios complementarios como asesoría nutricional, psicológica y medicina naturista con precios competitivos y atención personalizada en la zona metropolitana de Guadalajara.

---

<sup>2</sup>ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD, "Estrategia de la OMS sobre medicina tradicional 2002–2005", pp. 1 – 6., obtenido el 1 de Septiembre del 2010 desde, [http://whqlibdoc.who.int/hq/2002/WHO\\_EDM\\_TRM\\_2002.1\\_spa.pdf](http://whqlibdoc.who.int/hq/2002/WHO_EDM_TRM_2002.1_spa.pdf).

# **CAPÍTULO I**

## **PLAN ESTRATÉGICO GENERAL**

## 1.1 Análisis del entorno competitivo

El análisis del entorno competitivo ayudará a comprender el grado de complejidad de los factores que influyen en la industria de los SPAS con el fin de identificar las cuestiones clave y formas de abordar los cambios. Entonces las implicaciones que se derivan de esta comprensión servirán de marco de referencia para identificar las oportunidades y amenazas, las cuales servirán de guía para la toma de decisiones estratégicas en el plan de negocios.<sup>3</sup>

Se usará como referencia los puntos propuestos por el marco PESTEL<sup>4</sup> y el modelo de las cinco fuerzas de Porter para guiar el análisis del entorno de la industria de los SPAS.

Primeramente los factores del marco PESTEL permitirá identificar como pueden afectar a la industria de los SPAS las tendencias políticas, económicas, sociales, tecnológicas, ecológicas y legales. De aquí se obtienen los datos generales para identificar los principales motores de cambio que influenciarán la estructura del plan de negocio. La Figura 1 muestra el marco PESTEL con sus seis grandes categorías antes mencionadas.

---

<sup>3</sup> JOHNSON, Gerry, et al., *Dirección estratégica*, Pearson education, Madrid, 2006, Séptima edición, pp.64-112.

<sup>4</sup> Oxford university, "PESTEL análisis of the macro-environmet", obtenido el 5 de marzo del 2011 desde [www.oup.com/uk/orc/bin/9780199296378/01student/additional/page\\_12.htm](http://www.oup.com/uk/orc/bin/9780199296378/01student/additional/page_12.htm)





Fuente: Elaboración propia

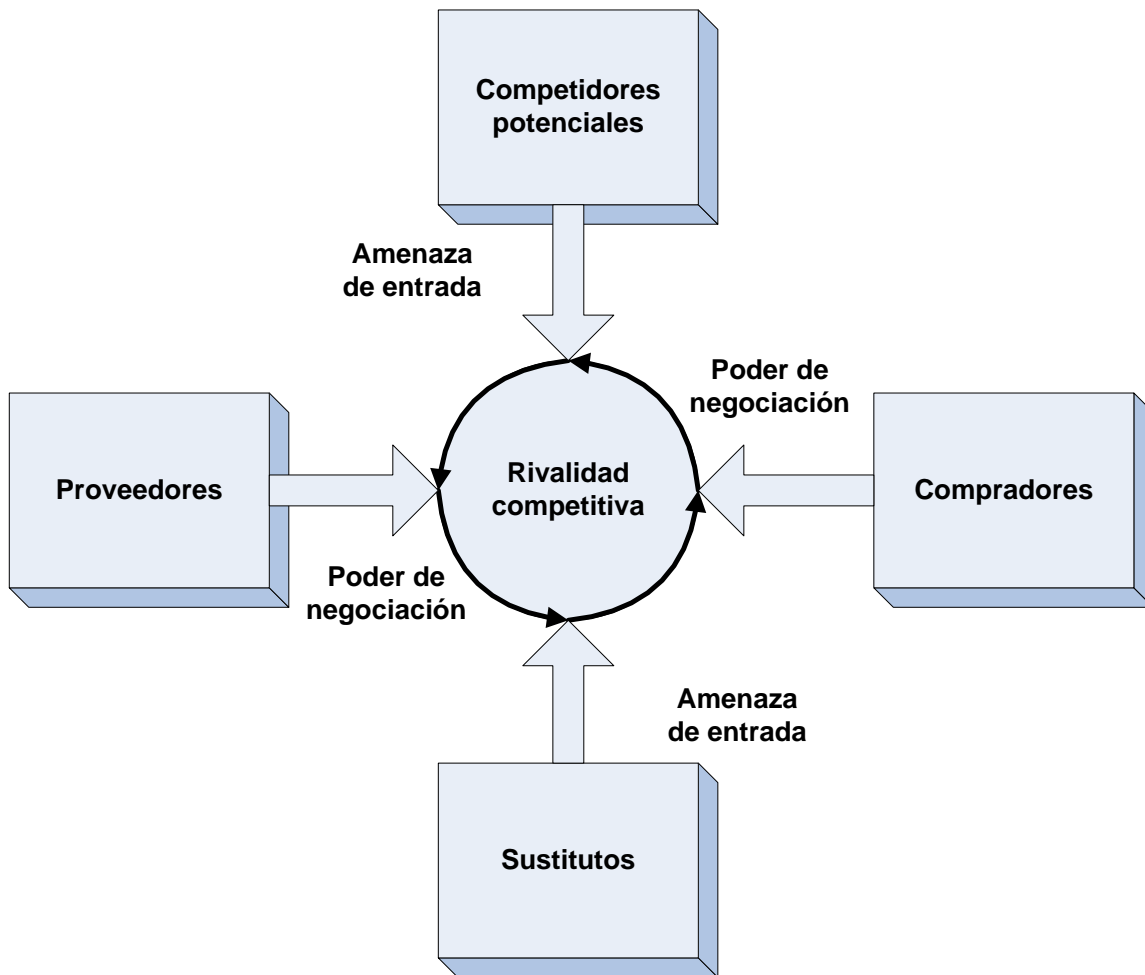
**Figura 1 El marco PESTEL**

Una vez evaluado el macro entorno se hará un análisis de la competencia tomando como marco de referencia el modelo de las cinco fuerzas de Porter<sup>5</sup>, ver Figura 2, para evaluar el micro entorno y entonces identificar las fuentes de la competencia en la industria de los SPAS.

---

<sup>5</sup> Porter, Michael E, "The Five Competitive Forces That Shape Strategy", reimpresión de Harvard business review, documento número R0801E, enero 2008, pp. 1-19.

Las cinco fuerzas que modelan la rivalidad competitiva



Fuente: Elaboración propia

**Figura 2 El Modelo de las cinco fuerzas**

### 1.1.1 Entorno mundial

El aumento de la esperanza de vida ha ocasionado que gran parte de la población comience a preocuparse por las enfermedades que se desarrollan preferentemente en la edad adulta. Éstas son fundamentalmente las enfermedades metabólicas, como la obesidad y la diabetes, y sobre todo las enfermedades cardiovasculares, que afectan al corazón, a las venas y a las

arterias y que desencadenan el infarto al miocardio. Es difícil de asimilar que las enfermedades que más nos preocupan por encima de los 40 años de edad se puedan desencadenar a causa del estilo de vida moderno como es el incremento de la vida con tensión, contaminación, problemas viales, inseguridad y falta de tiempo personal.

Esto ha desarrollado el interés por los SPAS como una alternativa para aliviar el estrés, mejorar la imagen personal para que luzca saludable, juvenil, gozar de una buena capacidad física y de suficiente bienestar.

Hay una clasificación internacional para identificar a los SPAS y que ha sido adoptada por la norma Mexicana de SPAS NMX-TT009-IMNC-2004 del instituto mexicano de normalización y certificación<sup>6</sup>:

- **SPA de hotel o de amenidad**

Establecimiento que forma parte de las instalaciones de un hotel, se considera un servicio adicional para satisfacer las expectativas del huésped que quiere disfrutar de sus vacaciones

- **SPA de un día**

Establecimiento donde se otorgan servicios SPA de un solo día, enfocados a mejorar la calidad de vida; no ofrece hospedaje

- **SPA de club**

Establecimiento que se desarrolla dentro de las instalaciones de un gimnasio o club deportivo. Cuenta con aéreas de acondicionamiento físico y algunas aéreas especiales donde se ofrecen los servicios de SPA

---

<sup>6</sup> INSTITUTO MEXICANO DE NORMALIZACIÓN Y CERTIFICACIÓN A.C., SPAS – requisitos básicos de calidad en el servicios e instalación, IMNC, México, 2004, pp. 1-2.

- **SPA médico**

Establecimiento dirigido por médicos, donde el objetivo es promover la recuperación física – mental y prolongar la vida activa del ser humano

- **SPA termal**

Establecimiento que cuenta con una fuente natural de agua mineral o termal, la cual se ofrece a través de tinas, baños de burbujas, baños con masaje, duchas e inhalaciones, además de contar con los servicios SPA convencionales

- **SPA con termalismo marino**

Establecimiento que cuenta con instalaciones donde la utilización integral del medio marino natural es la base. La parte fundamental de los servicios es el agua de mar, las arenas, limos marinos y algas, además de ofrecer servicios SPA convencionales

- **SPA holístico**

Establecimiento donde se ofrecen diferentes alternativas que contribuyen el equilibrio entre cuerpo, mente y espíritu. Los servicios que se brindan están relacionados con el manejo de energía, conciencia del ser y desarrollo humano, además de los servicios SPA convencionales

De acuerdo con la asociación internacional de SPAS (ISPA) en dos mil siete se registraron a nivel mundial 150 millones de de clientes frecuentes, donde Estados Unidos encabeza la lista con 32.2 millones, lo que corresponde el diez por ciento de la población, seguido por Tailandia con 27.1 millones y Japón con

19.1 millones, en la Tabla 1 se puede observar el número de clientes frecuentes de los diez países líderes en el mercado de SPAS.<sup>7</sup>

	Number of spa-goers (million)	% total population
US	32.2	10.7
Thailand	27.1	42.4
Japan	19.1	14.9
Italy	17.8	30.2
Germany	11.5	14.0
UK	6.7	11.0
France	6.3	10.2
Spain	6.1	13.7
Canada	3.7	11.2
Australia	3.2	15.2
Austria	2.9	34.9
Singapore	2.1	46.7

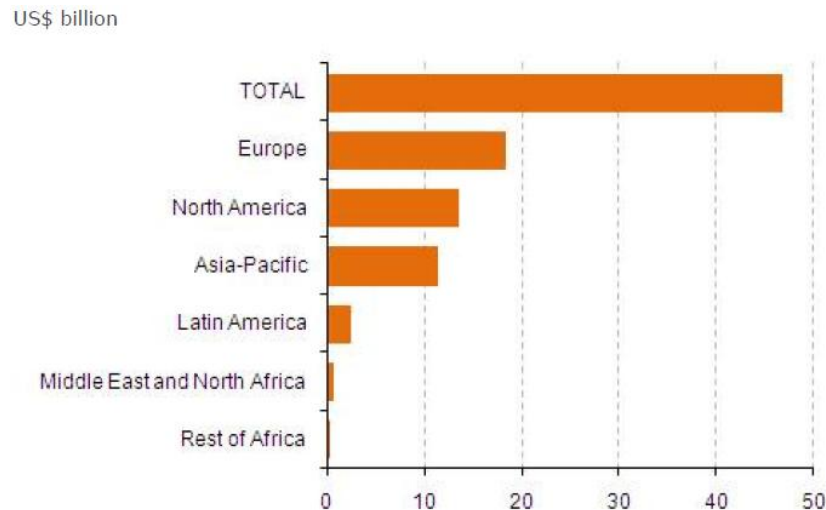
Source: ISPA, Euromonitor International

**Tabla 1** Número de clientes frecuentes por geografía

El segmento de SPAS obtuvo a nivel mundial ingresos por 46.8 mil millones de dólares en dos mil siete, donde Europa es el mercado líder con 18.4 mil millones de dólares, seguido por Estados Unidos con ingresos por 10 mil millones de dólares anuales en dos mil siete, la Figura 3 muestra los ingresos en la industria de los SPAS por región.<sup>8</sup>

<sup>7</sup> EUROMONITOR INTERNACIONAL, “Opportunities and challenges facing the global SPA and beauty industry”, pp. 1., obtenido el 1 de febrero del 2011, desde la base de datos *global market information data base* (GMIDB) del ITESO.

<sup>8</sup> *Ibid.*, p.2.

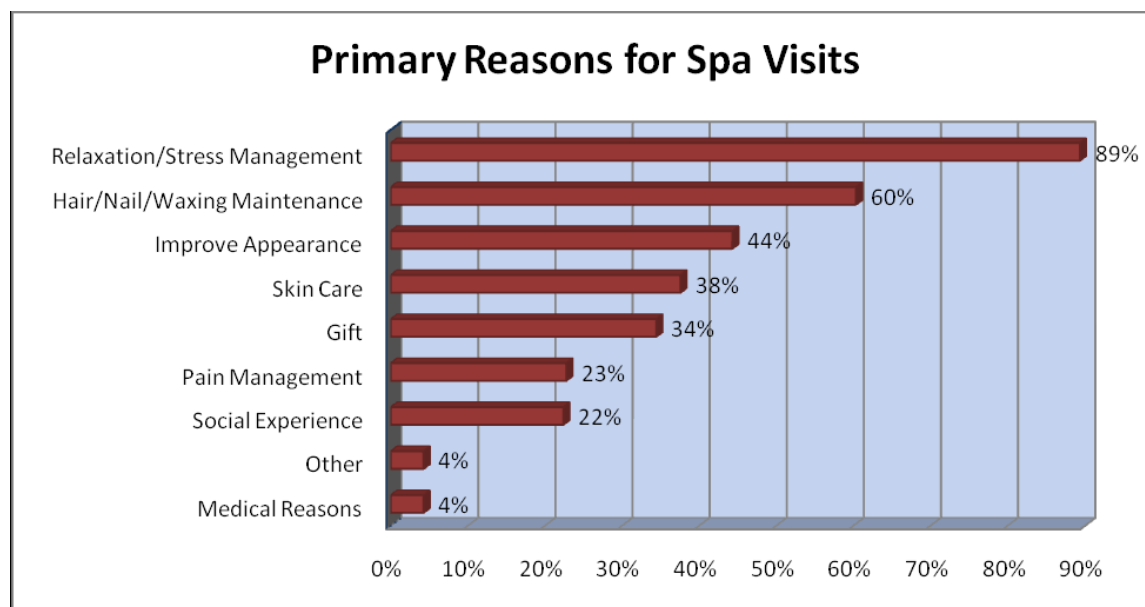


Source: Euromonitor International from ISPA data

**Figura 3** Ingresos por región

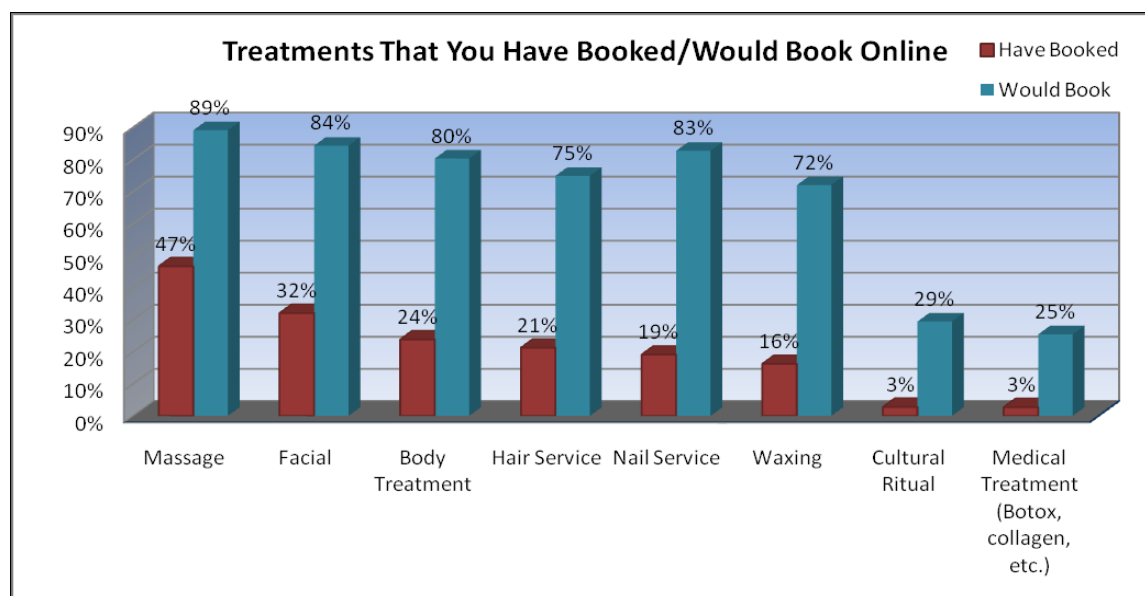
Un estudio hecho en dos mil diez por *Coyle Hospitality Group and WTS International* a 1,275 usuarios frecuentes de veintisiete países, incluyendo México, confirmó que la razón más importante para visitar un SPA es para relajación con un 89 por ciento de respuestas, Figura 4, siendo el masaje el servicio más solicitado con 92 por ciento de respuestas favorables, la Figura 5 muestra los tratamientos más solicitados en un SPA.<sup>9</sup>

<sup>9</sup> COYLE HOSPITALITY GROUP AND WTS INTERNATIONAL, "New priorities of today's SPA consumers", obtenido el 4 de febrero del 2011, desde <http://www.coylehospitality.com/wp-content/uploads/2010/07/Coyle-Global-Spa-Report.pdf>.



Fuente: Coyle Hospitality Group and WTS International

**Figura 4** Principales razones para ir a un SPA

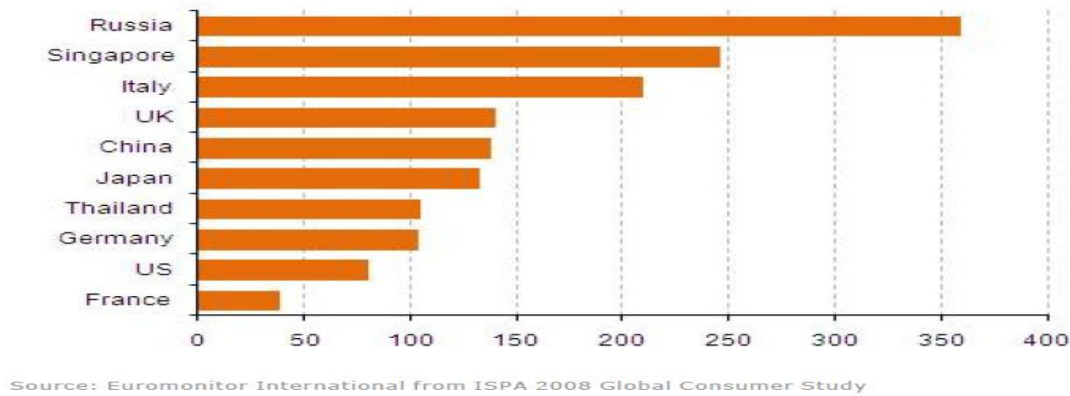


Fuente: Coyle Hospitality Group and WTS International

**Figura 5** Tratamientos más solicitados en un SPA

Un estudio hecho por la ISPA en dos mil ocho reveló que los rusos tienen el mayor gasto per cápita en productos y servicios de SPA fue en promedio de 359

dólares, seguidos por Singapur e Italia con 246 y 210 dólares respectivamente, la Figura 6 muestra el gasto per cápita de los diez países que más gastan en esta industria.<sup>10</sup>



**Figura 6** Ingreso per cápita en dólares

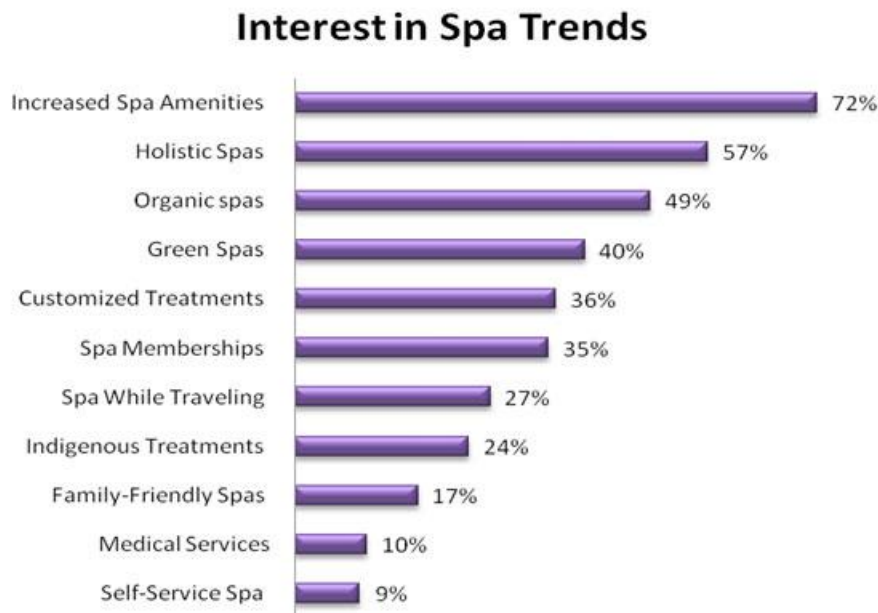
En Estados Unidos hay 18 mil SPAS. El 72.4 por ciento son SPAS por de un día, el 13.5 por ciento son SPAS de Hotel, el 5.3 por ciento son SPAS destino, el 4.1 por ciento son SPAS club, el 2.8 por ciento son SPAS de recuperación médica, 1.4 por ciento son SPAS termales y el 0.3 por ciento son SPAS a bordo de cruceros.<sup>11</sup> La Figura 7 se muestran las tendencias de de los servicios que los clientes frecuentes están demandando, el estudio fue hecho en dos mil nueve por *Coyle Hospitality Group and WTS International* a 1,300 clientes frecuentes en Estados Unidos, se muestra que 57 por ciento de las respuestas

<sup>10</sup> EUROMONITOR INTERNACIONAL, *op. cit.*, pp. 6-7.

<sup>11</sup> SECRETARIA DE TURISMO, "Manual para el diseño de herramientas de comercialización de SPAS", p.4., obtenido el 1 de septiembre del 2010, desde <http://www.sectur.gob.mx/work/models/sectur/Resource/14748/ManualTurismoSalud.pdf>.



fueron a favor de buscar servicios de un SPA holístico<sup>12</sup>. SPAS holísticos. Esta industria dio empleo a 303 mil personas en Estados Unidos y la tasa anual de crecimiento corresponde a un 21 por ciento.



Fuente: *Coyle Hospitality Group and WTS International*

**Figura 7** Tendencias en los servicios de proporcionado en los SPAS

### 1.1.2 Entorno nacional

Según cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), El producto interno bruto de México creció 5.22 por ciento<sup>13</sup> en dos mil diez y el banco de México publicó que la inflación en dos mil diez fue del 4.4 por ciento.<sup>14</sup> La población en total en México es de 108 millones de los cuales 48 por ciento son

<sup>12</sup> COYLE HOSPITALITY GROUP AND WTS INTERNATIONAL, "Sentiment research report 2009", obtenido el 4 de febrero del 2011, desde <http://www.coylehospitality.com/spas/coyle-hospitality-group-wts-international-spa-sentiment-research-report-2009/>.

<sup>13</sup> Instituto Nacional de Estadística y Geografía, "Producto Interno bruto", obtenido el 9 de febrero del 2011, desde la base de datos banco de información económica del INEGI.

<sup>14</sup> Banco de México, "Indicadores principales", obtenido el 9 de febrero del 2011, desde <http://www.banxico.org.mx/>.

hombres y 51 por ciento mujeres, el 43 por ciento es población económicamente activa con una tasa de desempleo edad 5.3 por ciento.<sup>15</sup> Los indicadores económicos muestran recuperación económica con respecto al año anterior, esto gracias a la actividad económica que tuvo Estados Unidos en dos mil diez la cual reactivó las exportaciones al país vecino, así mismo la política monetaria mantuvo estabilidad en la moneda la cual fue blindada con un incremento histórico de las reservas nacionales en dólares situándose en 118 mil millones de dólares, esta postura monetaria reforzará la meta de inflación del 3 por ciento para 2011, el pronóstico el crecimiento del PIB es entre 3.8 por ciento y 4.8 por ciento en 2011 y una inflación entre 3 por ciento y 4 por ciento,<sup>16</sup> este panorama positivo estimula la expansión moderada de los créditos en el sector privado.

Según la asociación latinoamericana de SPAS, (ALSPA), en México operan alrededor de 1,600 SPAS de día, más de 300 SPAS de destino, donde el país está dentro de diez primeros lideres a nivel mundial, y aunque tan sólo existen 40 SPAS médicos, este es el segmento que más está creciendo al registrar una tasa por encima del 50 por ciento anual.<sup>17</sup>

Un Spa de Día o Urbano se puede arrancar con \$250 mil pesos, mientras que un Spa Médico con \$500 mil pesos y un Spa de Destino se puede iniciar con una inversión de entre \$2 millones de pesos y \$2 millones 500 mil pesos. De

---

<sup>15</sup> Instituto Nacional de Estadística y Geografía, “Indicadores de ocupación y empleo”, obtenido el 9 de febrero del 2011, desde <http://www.inegi.org.mx/Sistemas/temasV2/Default.aspx?s=est&c=25433&t=1>.

<sup>16</sup> Banco de México, “Indicadores de inflación octubre – diciembre 2010” obtenido el 9 de febrero del 2011, desde <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/trimestral-inflacion/index.html>

<sup>17</sup> ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE SPAS, “Estadísticas”, obtenido el 31 de Enero, desde [www.expspa.com](http://www.expspa.com)

acuerdo a la ALSPA, esta industria está registrando un rápido retorno de la inversión. En el caso del SPA de un día, se calcula en año y medio.

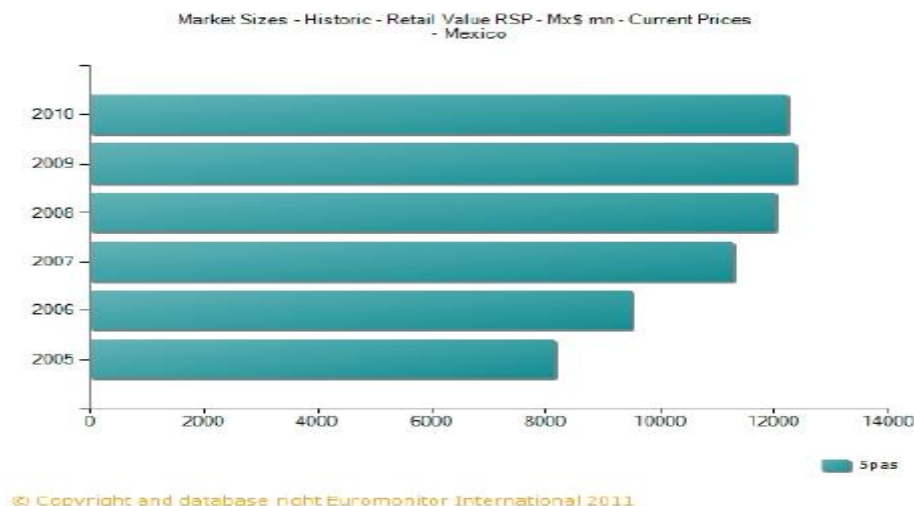
La ALSPA señala que los precios de la industria varían dependiendo de la zona donde esté instalado el SPA, pero el promedio para un masaje de 45 a 60 minutos de duración oscila entre los \$350 pesos y \$500 pesos. El costo de venta de este servicio es de alrededor de \$90 pesos, considerando el consumo de aceites, esencias y desechables, como batas, toallas, sandalias, etc. Para una sesión de aromaterapia el costo de venta puede ascender hasta los \$250 pesos, debido al alto valor de las esencias. El margen de ganancia mínimo de los servicios de un SPA de un día es del 50 por ciento.

Actualmente, las ganancias de un hotel de lujo se componen: 19 por ciento por la renta de sus habitaciones, 32 por ciento por la administración de sus bares, y 49 por ciento por la operación de un spa. Y es que por los \$3 mil pesos que, en promedio, cuesta una habitación por 24 horas, el hotel llega a obtener alrededor de \$10 mil pesos por dar diez terapias de spa al día.<sup>18</sup> La industria de los SPAS ha reportado ingresos por 12 mil millones de pesos en los últimos tres años, ver Figura 8.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> CASTAÑOS, Nora y RUIZ, José Manuel , “Abre tu propio SPA”, obtenido el 31 de enero del 2011, desde <http://www.soyentrepreneur.com/home/index.php?p=nota&idNota=5060>

<sup>19</sup> EUROMONITOR INTERNACIONAL, “*Industry statistics*”, obtenido el 31 de Enero del 2011, desde la base de datos *global market information data base* (gmldb) del ITESO



**Figura 8** Tamaño del mercado de SPAS en Mexico

### 1.1.3 Competidores locales

En esta sección se hará un análisis de los SPAS en la zona metropolitana, el objetivo es conocer el tipo de servicios que ofrecen, instalaciones y localización geográfica.

En la zona metropolitana que abarca a los municipios de Guadalajara, Zapopan, Tlaquepaque y Tonalá hay 3 millones 728 mil 465 habitantes,<sup>20</sup> de los cuales 1 un millón 834 mil 224 habitantes son económicamente activos donde 58 por ciento son hombres y 42 por ciento son mujeres con un índice de desempleo de 4.42 por ciento; en esta zona se identificaron 30 SPAS<sup>21</sup>, del los cuales 28 son de un día y 2 son holísticos, la

<sup>20</sup> Instituto Nacional de Estadística y Geografía, "Información nacional por entidad federativa y municipios", obtenido el 13 de febrero del 2011, desde <http://www.inegi.org.mx/sistemas/mexicocifras/MexicoCifras.aspx?e=0&m=0&se>

<sup>21</sup> Google México, "SPAS near Guadalajara, Jalisco", obtenido el 13 de febrero del 2011, desde la base de datos de Google maps data de Google Mexico e INEGI

Figura 9 muestra la distribución geográfica de los 47 SPAS en la zona metropolitana y en la Fuente: Elaboración propia

**Tabla 2** se presenta el directorio de los SPAS.

En el apéndice A se presenta un análisis de los servicios de los principales competidores, en este análisis se incluyen SPAS holísticos que se encuentran fuera de la zona metropolitana con la fin de integrar mas información.



Fuente: Google maps & INEGI

**Figura 9** Distribución geográfica de los SPAS

SPA	Direccion	Tipo
Almar & SPAS S.A. de C.V.	Plaza presidentes 45170 Conjunto patria Guadalajara, Jalisco, Mexico Tel. 01 33 3656 0036	De un dia
Arellano Bravo Alberto Eduardo	San Miguel 21 Cuyutlan Tlajomulco de Zúñiga, Jalisco, Mexico Tel.01 33 3772 4390	De un dia
Arlinco de México	Guadalupe 5097 Jardines de Guadalupe Zapopan, Jalisco, México Tel. 01 33 3628 5524	De un dia
Aromaterapia terra y cielo	Tonaltecas 79 Altamira Tonalá, Jalisco, México Tel.01 33 3683 7260	De un dia
Be shick	López Mateos 3911 Guadalajara, Jalisco, Mexico Tel.01 33 3686 3004	De un dia
Buena imagen SPA	Mariano Otero 3661 Zapopan, Jalisco, México Tel. 01 120 19270 www.spaengualajajara.com	De un dia
Bueno Topete, Agustin	De La Patria 1150 Chapalita Zapopan, Jalisco, México Tel.01 33 3825 3075	De un dia
Camas de bronceado nice tan	Rubén Darío 1527 Povidencia Guadalajara, Jalisco, Mexico Tel. 01 33 3640 1137 www.nicetan.com.mx	De un dia
Claudia Catalina Sánchez Zepeda	Rafael Sanzio 150 Residencial la Estancia Zapopan, Jalisco, Mexico Tel. 01 33 3673 2793	De un dia
Delgado González Lorena	Plaza Independencia sn Flores Magon Guadalajara, Jalisco, Mexico Tel. 01 33 3603 2246	De un dia
Dorrie Bonisch system & SPA	Mariano Otero 3607 Arboledas Zapopan, Jalisco, Mexico Tel. 01 33 3133 3137	De un dia
Duo Santé	Naciones unidas 6700 Loma real Zapopan, Jalisco, México Tel. 01 33 3610 0207	De un dia
El chante SPA	Manuel Acuña 3674 Rinconada Santa Rita Guadalajara, Jalisco, Mexico Tel. 01 33 3813 0298 www.elchantespa.com	Holistico
Fer bona	Boulevard Puerta de Hierro 6984 Puerta de Hierro Zapopan, Jalisco, Mexico Tel. 01 33 3611 0102	De un dia
Gaia SPA	Golfo de Cortes 2959 Guadalajara, Jal, México Tel. 01 33 1591 4799 www.gaiaspa.com.mx	Holistico
Gómez Valdivia, Dora Hilda	Conchita 30204 Zapopan, Jalisco, México Tel.01 33 3133 2089	De un dia

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 2** Directorio de SPAS en la zona metropolitana

## **1.2 Visión, misión y objetivos estratégicos**

### **Misión**

Ofrecer una atmósfera que brinde descanso y relajación donde cada cliente reciba atención personalizada para ayudarlo a encontrar el equilibrio físico, mental y espiritual para mejorar el rendimiento en la vida laboral y alcanzar una vida familiar plena.

### **Visión**

Ser el SPA holístico líder en terapias de relajación y servicios integrales que incluyan medicina alternativa, asesoría nutricional, psicológica y espiritual.

### **Valores**

- Innovación
- Servicio
- Calidad

### **Objetivos estratégicos**

1. Informar a la población que no es usuaria un SPA acerca de los beneficios de salud y accesibilidad de los servicios de un SPA
2. Desarrollar una plataforma tecnológica para facilitar la información acerca de los servicios, eventos, información y reserva de citas
3. Ser reconocido como el SPA holístico que ofrezca servicios integrales y personalizados
4. Ser el SPA que ofrezca lo último en tratamientos holísticos
5. Ubicación cerca de la zona metropolitana

## **CAPÍTULO II**

### **PLAN DE NEGOCIOS**



## 2.1 Objetivo del plan de negocios

Los objetivos del plan de negocios del SPA holístico son los siguientes:

- Conocer la viabilidad y rentabilidad de un SPA holístico en la zona metropolitana de Guadalajara
- Demostrar lo atractivo de la propuesta de negocio para conseguir posibles inversionistas, incentivos fiscales y apoyos gubernamentales
- Servir de guía para iniciar el SPA holístico, y para gestionarlo

## 2.2 Plan de mercadotecnia

En la Tabla 3 se presentan los servicios que ofrecerá el SPA holístico.

Servicios del SPA holístico		
Faciales	Corporales	Masajes
Hidratante Limpieza profunda	Desintoxicante Exfoliante <i>Manicure</i> <i>Pedicure</i>	Drenaje linfático Holístico Piedras calientes Reductivo
Servicios Innovadores		
Guardería Hipnosis Homeopatía Medicina Tradicional Nutrición Psicólogo Reiki		

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 3** Servicios del SPA holístico

### **2.2.1 Descripción de los servicios**

#### **Limpieza facial hidratante**



Tratamiento de belleza que hidrata la piel en profundidad al mismo tiempo que la restaura y estimula sus mecanismos para evitar la pérdida de agua y mantener el nivel hídrico óptimo en la piel.

Este tratamiento tiene una duración aproximada de cuarenta minutos y no se hace extracción de comedones. Durante éste se hace tonificación, exfoliación, oxigenación, mascarilla y otros donde se utilizan cremas, masajes y productos naturales.

#### **Limpieza facial profunda**



La Limpieza Facial Profunda está destinada para aquellas personas que presentan en su rostro la presencia notable de comedones los cuales son protuberancias cutáneas pequeñas, blancas, oscuras o de color carne que dan a

la piel una textura áspera. Estas protuberancias se encuentran en las aberturas de los folículos sebáceos comúnmente llamados poros.

Este tratamiento tiene una duración aproximada de una hora haciéndole extracción de comedones. Durante este se hace tonificación, exfoliación, vaporización, oxigenación, mascarillas, saponificación, hidratación y otros donde se utilizan cremas, masajes y productos naturales.

### **Tratamiento corporal desintoxicante**



Un tratamiento que desintoxica el cuerpo, hecho a base de ingredientes reafirmantes que además aceleran la eliminación de la celulitis y evitan la formación de nuevos depósitos. La piel mejora notoriamente al aumentar su elasticidad y firmeza. Al tratamiento le sigue un masaje relajante con una crema corporal tranquilizante que beneficia a la circulación y combate el cansancio. El tratamiento tiene una duración de aproximadamente ochenta minutos.

### **Tratamiento corporal exfoliante**



La exfoliación corporal elimina las células muertas y proporciona a la piel un aspecto más suave y luminoso. Este método es un proceso de regeneración celular totalmente natural. Las células muertas quedan depositadas, junto a las impurezas, sobre la capa superficial de la piel.

El tratamiento, que dura en total sesenta minutos, incluye un masaje de todo el cuerpo con aceite aromatizado de veinticinco minutos.

### ***Manicure***



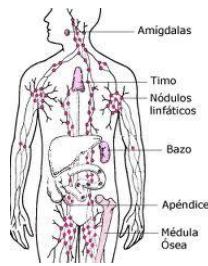
Un tratamiento completo de manicure correcto, siguiendo los sucesivos pasos ayudará a mantener cuidadas las uñas de las manos y completar el aspecto general de cada persona. Comprende varios y diferentes preparados cosméticos relacionados con la limpieza, preparación y decoración. El tratamiento tiene una duración de aproximadamente treinta minutos.

### ***Pedicure***



Tratamiento similar al manicure que ayudara a mantener cuidadas las unas de los pies. El tratamiento tiene una duración de aproximadamente treinta minutos.

## Masaje para drenaje linfático



La técnica del drenaje linfático consiste a hacer llegar a los territorios linfáticos sanos el exceso líquido acumulado en los tejidos por medio de manipulaciones o masajes. El drenaje linfático debe ser practicado por un especialista en rinología o terapeuta especializada.

En una sesión de drenaje existen diferentes actos esenciales, primero la preparación del paciente es muy importante, la relajación en un ambiente tranquilo y confortable. Luego el diagnóstico de las diferentes zonas de bloqueo linfático a drenar y finalmente los movimientos o masajes fundamentales. El tratamiento tiene una duración de aproximadamente cincuenta minutos.

## Masaje holístico



El masaje es un arte milenario que se ha practicado en todas las culturas alrededor del mundo, como medio para recuperar la salud y conservar la mente y espíritu en armonía.

Estos beneficios actúan a varios niveles, ayudando al cuerpo, a la mente y al espíritu.

A nivel físico los beneficios son:

- Mejora la circulación sanguínea
- Incrementa el sistema inmunológico
- Relaja los músculos
- Ayuda al desecho toxico
- Corrige la postura
- Calma el sistema nervioso
- Disminuye notablemente las enfermedades ocasionadas por el estrés
- Exfolia y promueve la regeneración celular
- Estimula la producción de químicos cerebrales que generar bienestar
- Elimina el insomnio

A nivel mental y espiritual los beneficios son:

- Aumenta la conciencia de sí mismo
- Silencia la mente
- Favorece la concentración y la claridad mental
- Crea consuelo y sanación
- Desbloquea emociones atrapadas entre los tejidos
- Funciona como antidepresivo y anticolérico
- Sensibiliza profundamente

El tratamiento tiene una duración de aproximadamente cincuenta minutos.

### **Masaje de piedras calientes**



Es un masaje con piedras calientes y frías. Es una terapia oriental milenaria que cuenta con muchos beneficios tanto para la salud física y psíquica. Esta terapia es muy relajante, estimula los sentidos, oxigena la sangre y equilibra los centros energéticos, dando una sensación agradable de armonía. El tratamiento tiene una duración de aproximadamente cincuenta minutos.

### **Masaje reductivo**



Es masaje que se realiza con una presión fuerte y una velocidad más rápida a la usual, busca ayudar a eliminar el acumulo de grasa localizada y a la vez, estilizar el contorno de la figura logrando una silueta más estética. El tratamiento tiene una duración de aproximadamente cincuenta minutos.

## **Guardería**



Servicios de guardería con niñera, para niños de un año a tres años. Este espacio está destinado para cuidar a los niños mientras los clientes disfrutan de los servicios del SPA. El espacio estará adecuadamente acondicionado para que los niños se diviertan.

## **Terapia de hipnosis**



Es un tratamiento que ayuda a combatir problemas que afectan nuestra salud, repercutiendo en la belleza física, tales como: Insomnio, adicción al cigarrillo y desórdenes alimentarios. El tratamiento es administrado por un profesional médico o un psicólogo especializado en el tema. El tratamiento tiene una duración de aproximadamente sesenta minutos.



## **Consulta homeopática**



Servicios de consulta homeopática proporcionada por un profesional médico especializado en el tema.

## **Medicina tradicional**



Servicios de asesoría de medicina alternativa y complementaria basada en la herbolaria.

## **Terapia psicológica**



Servicios de consulta psicológica proporcionada por psicólogo certificado.

## Terapia *reiki*



El *reiki* es una técnica curativa ancestral, que consiste en la imposición de manos sobre una persona, facilitando así la transmisión de energía curativa. El tratamiento tiene una duración de aproximadamente treinta minutos.

### 2.2.2 Segmentación

El mercado meta está dirigido a hombres y mujeres entre veinte a treinta años de clase media que se encuentran sometidos a grandes presiones laborales.

Dentro de este grupo se tienen:

1. Clientes que están en un proceso de rehabilitación por accidentes físicos o por enfermedades derivadas del estrés los cuales visitaran el SPA de una a cuatro veces por mes
2. Clientes que buscan tratamientos anti edad los cuales entraran en la clasificación de clientes frecuentes visitando el SPA de una a dos veces por mes
3. Clientes que prefieren la medicina alternativa donde algunos de ellos padecen enfermedades crónicas; estos clientes entran dentro de la categoría de clientes regulares con visitas de al menos una vez al mes
4. Clientes eventuales e irregulares de menos de 4 visitas al año

### **2.2.3 Ventajas competitivas**

La ventaja competitiva radica en los servicios que fueron diseñados para el ritmo de una gran ciudad, en la que la falta de tiempo y el estrés continuo son parte de la vida diaria:

1. Servicio de guardería con niñera, donde el precio adicional que pagan los clientes es muy significativo, es solo para cubrir los costos de mantenimiento y del personal que cuida a los niños
2. Servicios de relajación, asesoría de superación personal para ayudar al equilibrio mental y equilibrio espiritual como son, la hipnosis, psicólogo y terapia *reiki*
3. Servicios de medicina alternativa y nutrición
4. Las reservaciones podrán hacerse por teléfono o por internet a través de una página web que soportara formatos de navegadores para computadoras personales y teléfonos inteligentes
5. Pagina web donde el cliente tendrá acceso a información detallada acerca de los servicios y artículos acerca de los últimos avances en nutrición, medicina tradicional y masajes
6. Todos los productos usados son cien por ciento naturales, se evita al máximo el uso de productos desechables que contaminen el medio ambiente

## 2.2.4 Precio

Los precios se determinaron tomando en cuenta el análisis de mercado y de la competencia hecho en el plan estratégico del capítulo uno.

Servicios del SPA holístico					
Faciales	Precios	Corporales	Precios	Masajes	Precios
Hidratante	\$100	Desintoxicarte	\$200	Drenaje linfático	\$200
Limpieza profunda	\$200	Exfoliante	\$200	Holístico	\$400
		Manicure	\$150	Piedras calientes	\$400
		Pedicure	\$200	Reductivo	\$200
Servicios Innovadores					
		Guardería			\$30
		Hipnosis			\$400
		Homeopatía			\$200
		Medicina Tradicional			\$150
		Nutrición			\$200
		Psicólogo			\$300
		Reiki			\$100

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 4** Precios de los servicios del SPA holístico

## 2.2.5 Promoción y publicidad

La estrategia de promoción de ventas está diseñada para atracción de nuevos clientes y retención de los usuarios frecuentes del SPA:

- Cliente frecuente: Los datos generales de los clientes serán registrados en la base de datos del SPA y la primera vez se les entregara una tarjeta con un código de barras que identificará al cliente, de esta manera se registrara cada visita al SPA y después de diez visitas se le otorgara un servicio gratuito, el cliente podrá escoger cualquier servicio del SPA sin

importar que sea más costoso en comparación a los servicios que recibió en sus diez visitas anteriores.

- Convenios con empresas donde se les hará el diez por ciento de descuento a los empleados presentando la credencial de la empresa además que después de sus primeras cinco visitas se les dará un servicio gratuito.
- Descuento del treinta por ciento a adultos de la tercera edad
- Diez por ciento de descuento a estudiantes presentando credencial de estudios vigente

La publicidad se hará contratando los siguientes servicios:

1. Soluciones empresariales de google<sup>22</sup>
2. Sección amarilla<sup>23</sup>
3. Revistas especializadas en salud y belleza
4. Ser miembros de la asociación internacional<sup>24</sup> y latinoamericana de SPAS<sup>25</sup>
5. Participación en congresos o exposiciones de SPAS

---

<sup>22</sup> Google Mexico, "Soluciones empresariales", obtenido el 21 de abril del 2011, desde <http://www.google.com.mx/services/>

<sup>23</sup> Sección Amarilla, "Internet", obtenido el 21 de abril del 2011 desde <http://www.seccionamarilla.com.mx/Anunciate/Internet.aspx>

<sup>24</sup> Asociación Internacional de SPAS, "The U.S. Spa Industry - Fast Facts", obtenido el 31 de enero del 2011, desde <http://www.experienceispa.com/education-resources/facts-and-figures/industry-stats/>

<sup>25</sup> Asociación Latinoamericana de SPAS, "Estadísticas", obtenido el 31 de enero del 2011, desde [www.expspa.com](http://www.expspa.com)

6. Página web donde se podrán consultar los servicios del SPA,  
promociones e información educativa acerca de nutrición, psicología y  
medicina alternativa
7. Uso de herramientas informáticas innovadoras como *facebook*<sup>26</sup>, *twitter*<sup>27</sup>  
and *youtube*<sup>28</sup>.

## **2.3 Plan de operaciones**

En esta sección se describirán los procesos, recursos humanos e infraestructura necesaria que permitan la operación del SPA.

### **2.3.1 Localización del SPA**

El SPA estará localizado en la colonia Providencia, este lugar fue elegido por su ubicación estratégica cercana al centro de Guadalajara, la zona financiera y por su importante concentración de oficinas corporativas, hospitales y restaurantes.

### **2.3.2 Procesos**

El SPA tendrá documentados todos los procesos necesarios para su operación y administración. El personal deberá tener disponibles los procesos en los cuales se documente claramente las instrucciones para mantener la calidad de los servicios entregados al cliente; estos documentos deben mantenerse actualizados y retroalimentados con los comentarios y sugerencias de los

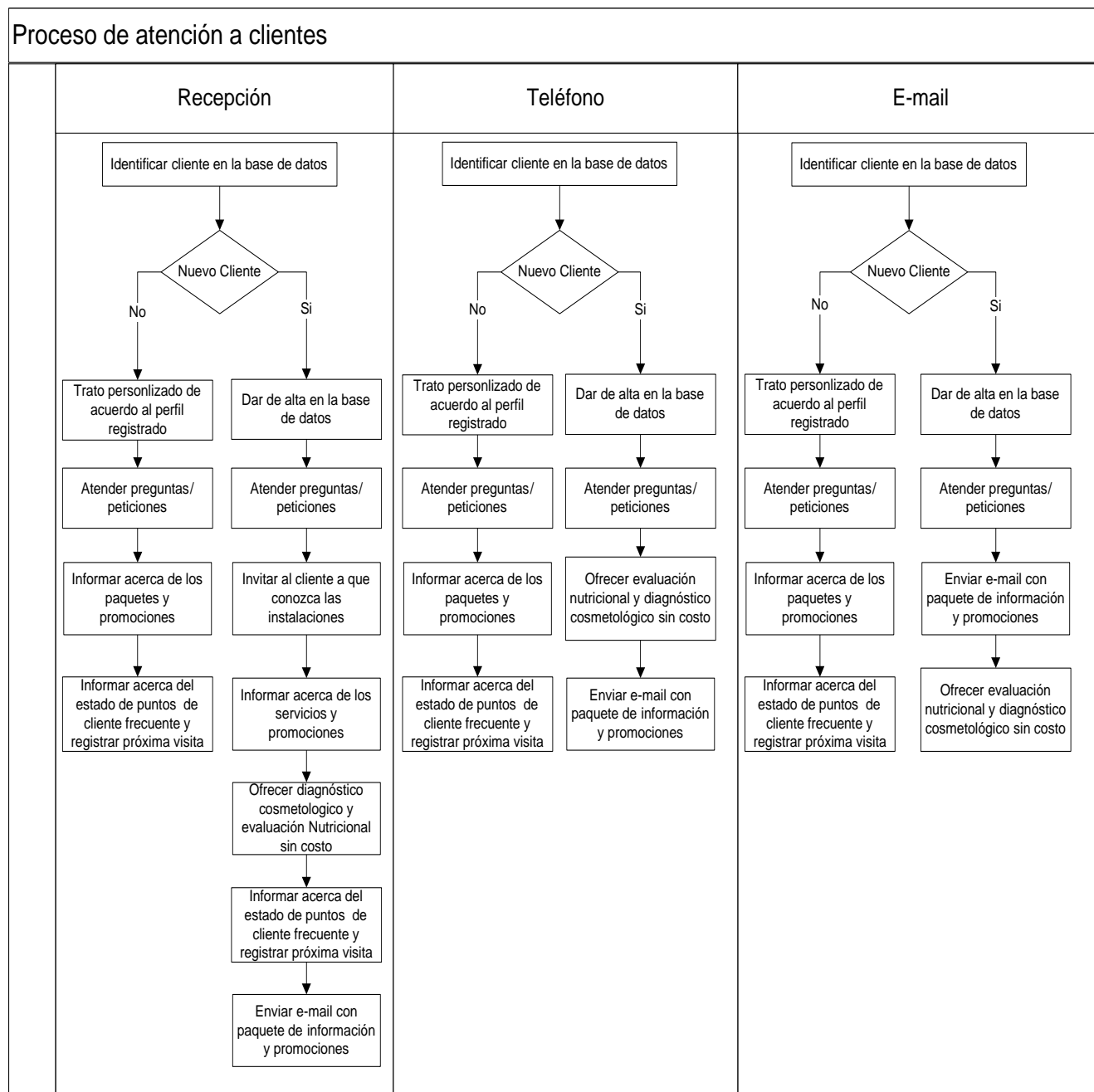
---

<sup>26</sup> FACEBOOK, "Anuncios de *facebook*", obtenido el 21 de abril del 2011, desde [http://www.facebook.com/advertising/?campaign\\_id=402047449186&placement=pflo&extra\\_1=0](http://www.facebook.com/advertising/?campaign_id=402047449186&placement=pflo&extra_1=0)

<sup>27</sup> Twitter, "*Twitter for business*", obtenido el 21 de abril del 2011, desde <http://business.twitter.com/>

<sup>28</sup> Youtube, LLC, "Broadcast your campaign", obtenido el 21 de abril del 2011, desde [http://www.youtube.com/t/advertising\\_overview](http://www.youtube.com/t/advertising_overview)

clientes. En la Tabla 5 se muestra un ejemplo del proceso de atención a clientes, el cual es vital para la tracción y retención de clientes.



Fuente: Elaboración propia

**Tabla 5** Proceso de intención a clientes

### **2.3.3 Productos**

Los productos empleados y comercializados dentro del SPA deben ser de líneas comerciales que cuenten con el registro de salubridad y deben cumplir con la normatividad correspondiente al área de servicios para los cuales fueron creados.

### **2.3.4 Distribución e infraestructura**

La configuración, distribución y organización de las instalaciones fueron diseñadas siguiendo la norma mexicana de SPAS NMX-TT009-IMNC-2004 del Instituto Mexicano de Normalización Y Certificación<sup>29</sup>.

El SPA tendrá una superficie de cuatrocientos metros cuadrados y contará con las siguientes instalaciones para asegurar su operación:

- Área de recepción
  - Recepción de clientes
  - Exhibición de productos
  - Pago de servicios
- Área de vestidores
  - Casilleros
  - Tocador
  - Sanitario
  - Regaderas
  - Productos básicos (blancos, jabón, champú, etc.)

---

<sup>29</sup> INSTITUTO MEXICANO DE NORMALIZACIÓN Y CERTIFICACIÓN A.C., SPAS – requisitos básicos de calidad en el servicios e instalación, IMNC, Mexico, 2004, pp. 2-9.



- Áreas del SPA
  - Área Seca
    - Diagnostico cosmetológico
    - Evaluación Nutricional
    - Limpieza facial hidratante
    - Limpieza facial profunda
    - *Manicure*
    - *Pedicure*
    - Masaje para drenaje linfático
  - Área Húmeda
    - Tratamiento corporal desintoxicante
    - Tratamiento corporal exfoliante
    - Masaje holístico
    - Masaje de piedras calientes
    - Masaje Reductivo
  - Área de relajación
  - Área de servicios holísticos
    - Asesoría psicológica
    - Medicina alternativa
      - Tradicional
      - Hemopatía
    - Terapia *reiki*
    - Terapia de hipnosis

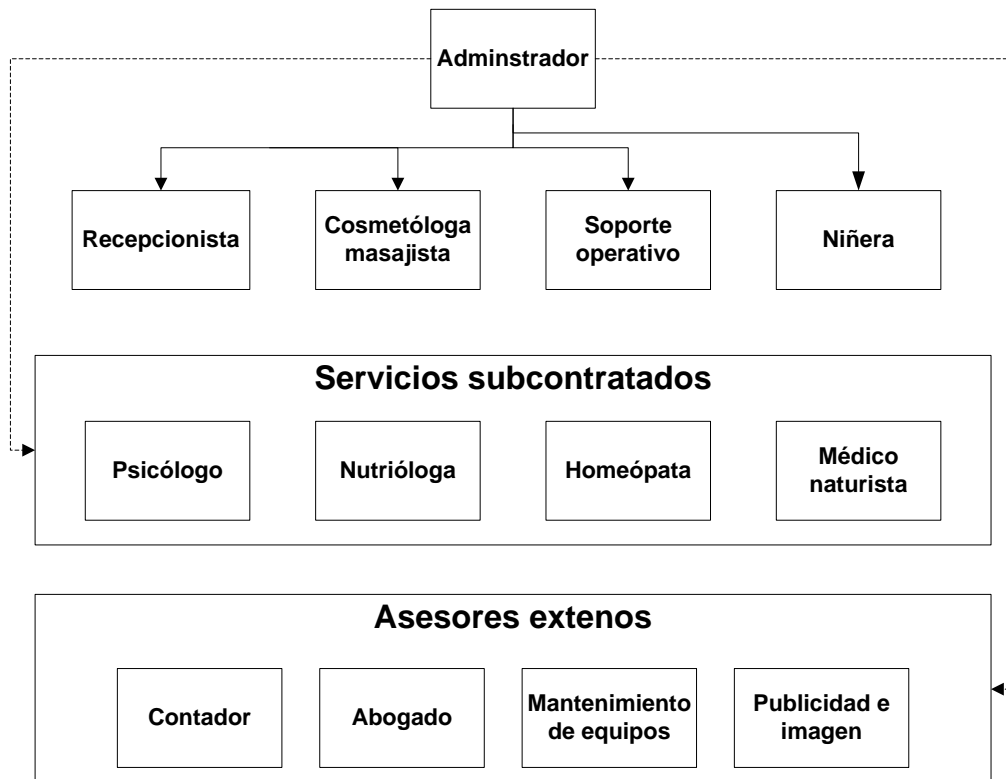
- Otros servicios
  - Guardería
    - Ludoteca
    - Área Audiovisual

## 2.4 Plan de organización y recursos humanos

Esta sección define los recursos humanos necesarios para que el SPA opere adecuadamente y la estructura organizacional de la empresa.

### 2.4.1 Estructura organizacional

En la Figura 10 se muestra el organigrama del SPA donde aparecen los puestos y los canales de comunicación.



Fuente: Elaboración propia

## **Figura 10 Organigrama**

### **2.4.2 Recursos humanos**

El SPA debe contar con personal calificado en las actividades que desempeñe. Los recursos humanos necesarios para la operación del el SPA son los siguientes:

#### **Administrador**

Supervisión general de la operación, será el representante del SPA para asuntos de atención a clientes, legales y fiscales así como asegurar que se cumplan objetivos estratégicos del negocio como son ventas, calidad y servicio.

#### **Recepcionista**

Recepción y atención a los clientes, programación de visitas, dar información acerca de los servicios y beneficios del SPA. También atenderá actividades administrativas como, compras y control de inventario.

#### **Cosmetóloga masajista**

Persona calificada en el tratamiento de la piel y aplicación de terapias de masaje.

#### **Soporte operativo**

Persona encargada de la limpieza y supervisión del mantenimiento de las instalaciones del SPA.

### **Niñera**

Estudiante de la carrera de educadora de niños encargada del cuidado y entretenimiento de los niños en la guardería

### **Psicólogo, homeópata, nutriólogo, médico naturista**

Los recursos humanos para estos servicios no serán parte de la nómina del negocio, el SPA subcontratará estos servicios ya sea por medio de la renta del consultorio o firmando un acuerdo específico con el proveedor de ese servicio.

### **Asesoría externa**

El SPA contratará los servicios de contaduría, representación legal, mantenimiento de equipo y publicidad e imagen corporativa a proveedores externos.

## **2.4.3 Sueldos**

En la Tabla 6 se muestra el sueldo sugerido para los empleados directos del SPA.

<b>Empleados directos</b>	<b>Personas</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Total</b>
Administrador	1	\$10,000	\$10,000
Recepcionista	1	\$4,000	\$4,000
Cosmetóloga	2	\$8,000	\$16,000
Niñera	1	\$4,000	\$4,000
Total sueldos mensuales			\$34,000

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 6** Sueldos sugeridos

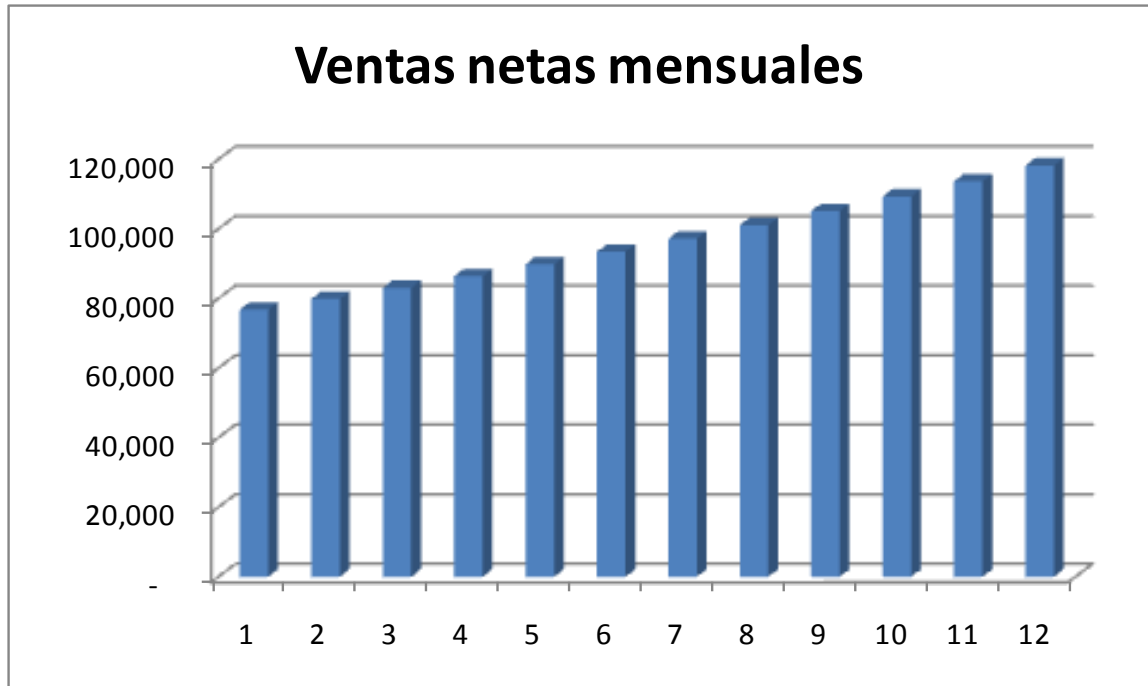
## **2.5 Plan financiero**

El plan financiero fue calculado mensualmente con proyección a cinco años, en esta sección se presentan los resultados mensuales del primer año. El apéndice B contiene el plan financiero mensual de los cinco años.

Para la proyección del estado de resultados, ver Tabla 7, flujo de efectivo, ver Tabla 8, y balance general, ver Tabla 9, se consideró lo siguiente:

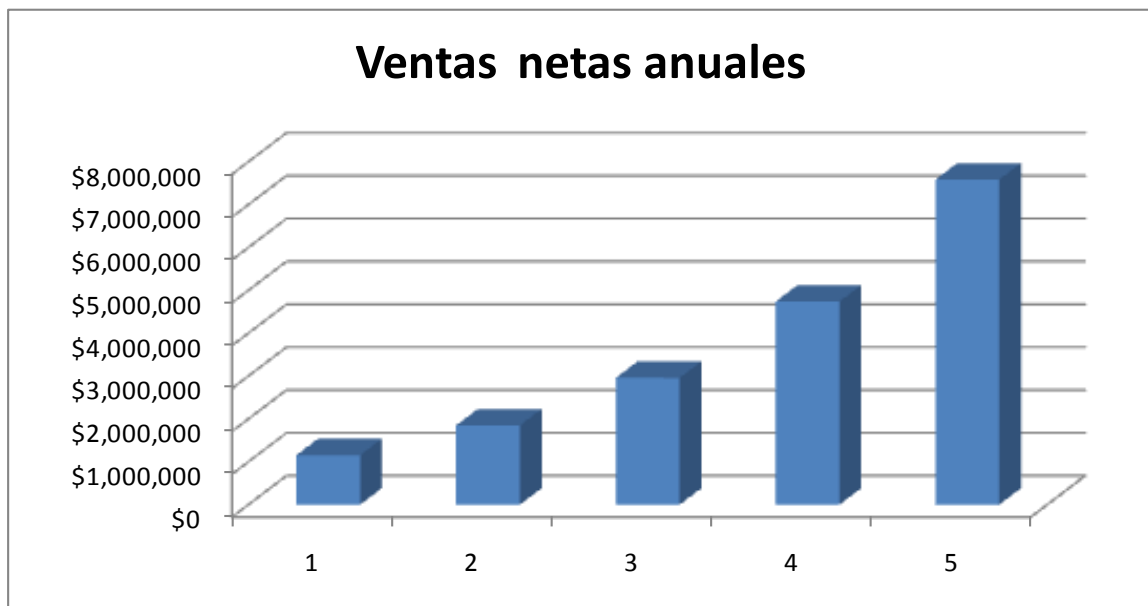
1. Los socios aportan 225 mil pesos para capitalizar el arranque del negocio, de los cuales se invierten 200 mil pesos en compra de equipo
2. Las ventas incrementan cuatro por ciento mensual, lo cual es consistente con los números del análisis del mercado nacional e internacional así como el análisis de la competencia hecho en el capítulo uno, donde se encontró que la tasa de crecimiento anual es superior al cincuenta por ciento

En la Figura 11 Ventas netas mensuales se muestra la proyección de las ventas mensuales de primer año para la cual se estima una tasa mensual de crecimiento del cuatro por ciento, y en la Figura 12 se presentan las ventas anuales de los primeros cinco años.



Fuente: Elaboración propia

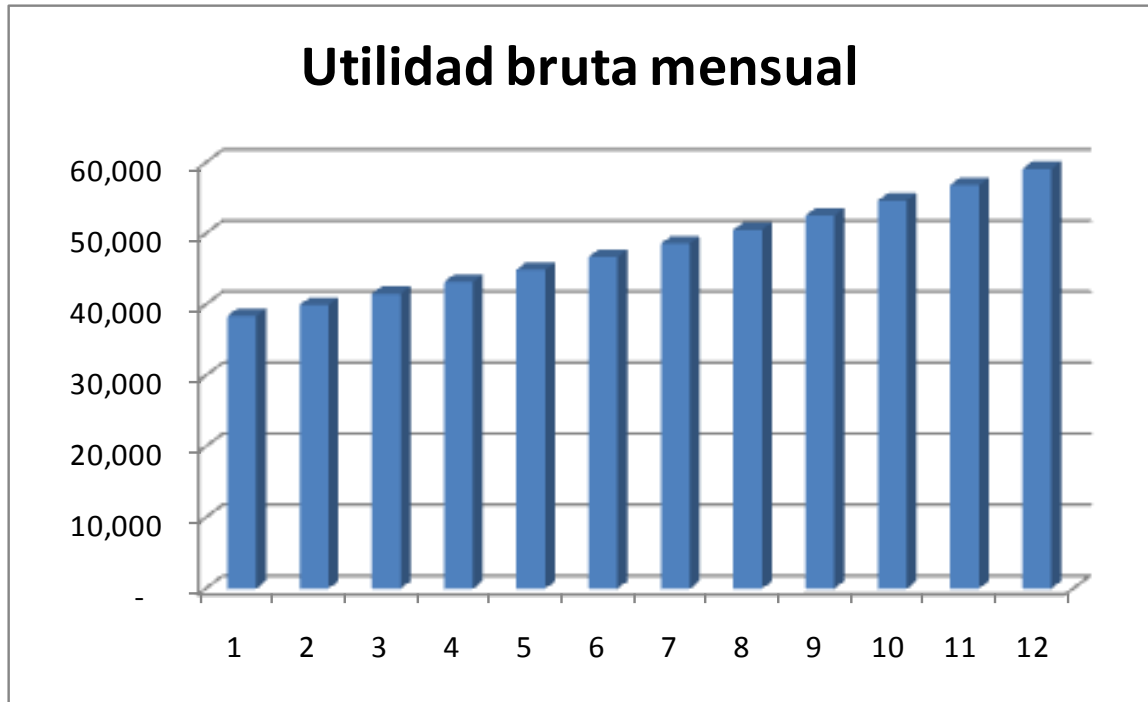
**Figura 11** Ventas netas mensuales



Fuente: Elaboración propia

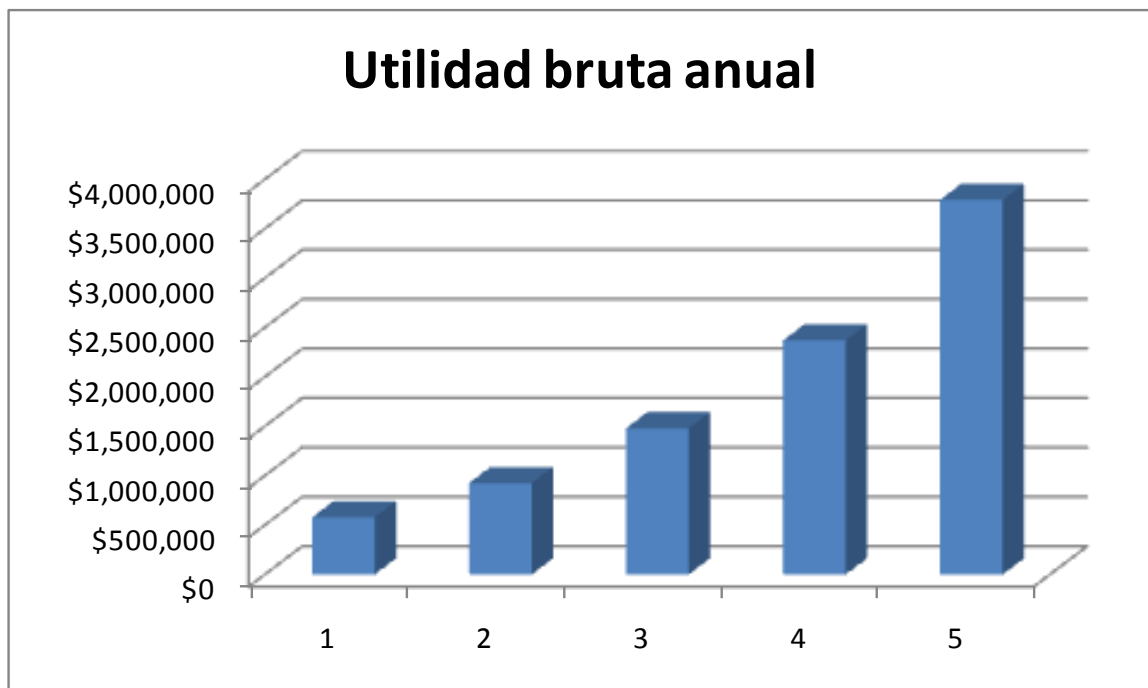
**Figura 12** Ventas netas anuales

La Figura 13 muestra la utilidad bruta mensual del primer año y en la Figura 14 la proyección los primeros cinco años.



Fuente: Elaboración propia

**Figura 13** Utilidad bruta mensual



Fuente: Elaboración propia

**Figura 14** Utilidad bruta anual

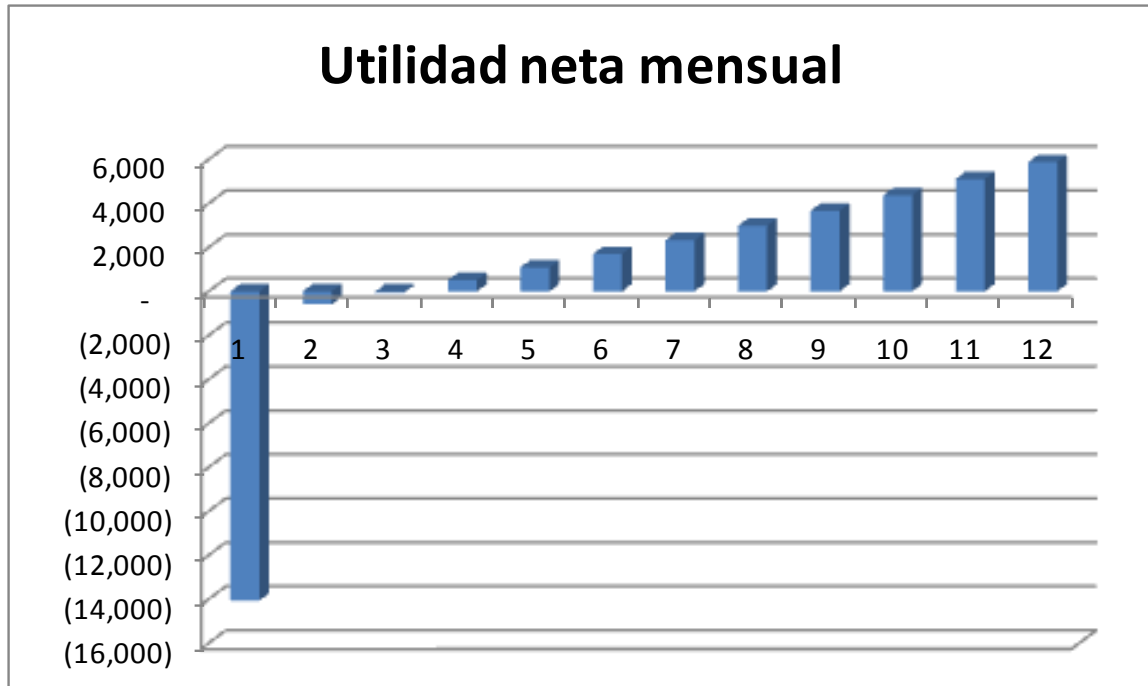
		Año 1											
ESTADO DE RESULTADOS		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ventas Netas	4%	76,800	79,872	83,067	86,390	89,845	93,439	97,177	101,064	105,106	109,310	113,683	118,230
Costo de Venta	50%	38,400	39,936	41,533	43,195	44,923	46,719	48,588	50,532	52,553	54,655	56,841	59,115
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>38,400</b>	<b>39,936</b>	<b>41,533</b>	<b>43,195</b>	<b>44,923</b>	<b>46,719</b>	<b>48,588</b>	<b>50,532</b>	<b>52,553</b>	<b>54,655</b>	<b>56,841</b>	<b>59,115</b>
Renta	\$20,000	40,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
Gastos Operativos	24%	18,432	19,169	19,936	20,733	21,563	22,425	23,322	24,255	25,225	26,234	27,284	28,375
Depreciación	10%	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667
<b>Utilidad de Operación</b>		<b>(21,699)</b>	<b>(900)</b>	<b>(69)</b>	<b>795</b>	<b>1,693</b>	<b>2,627</b>	<b>3,599</b>	<b>4,610</b>	<b>5,661</b>	<b>6,754</b>	<b>7,891</b>	<b>9,073</b>
<b>Utilidades antes de ISR</b>		<b>(21,699)</b>	<b>(900)</b>	<b>(69)</b>	<b>795</b>	<b>1,693</b>	<b>2,627</b>	<b>3,599</b>	<b>4,610</b>	<b>5,661</b>	<b>6,754</b>	<b>7,891</b>	<b>9,073</b>
ISR	28%	(6,076)	(252)	(19)	222	474	736	1,008	1,291	1,585	1,891	2,209	2,540
PTU	10%	(1,562)	(65)	(5)	57	122	189	259	332	408	486	568	653
<b>Utilidad Neta</b>		<b>(14,061)</b>	<b>(583)</b>	<b>(45)</b>	<b>515</b>	<b>1,097</b>	<b>1,703</b>	<b>2,332</b>	<b>2,987</b>	<b>3,668</b>	<b>4,377</b>	<b>5,113</b>	<b>5,879</b>

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 7** Estado de resultados mensual primer año

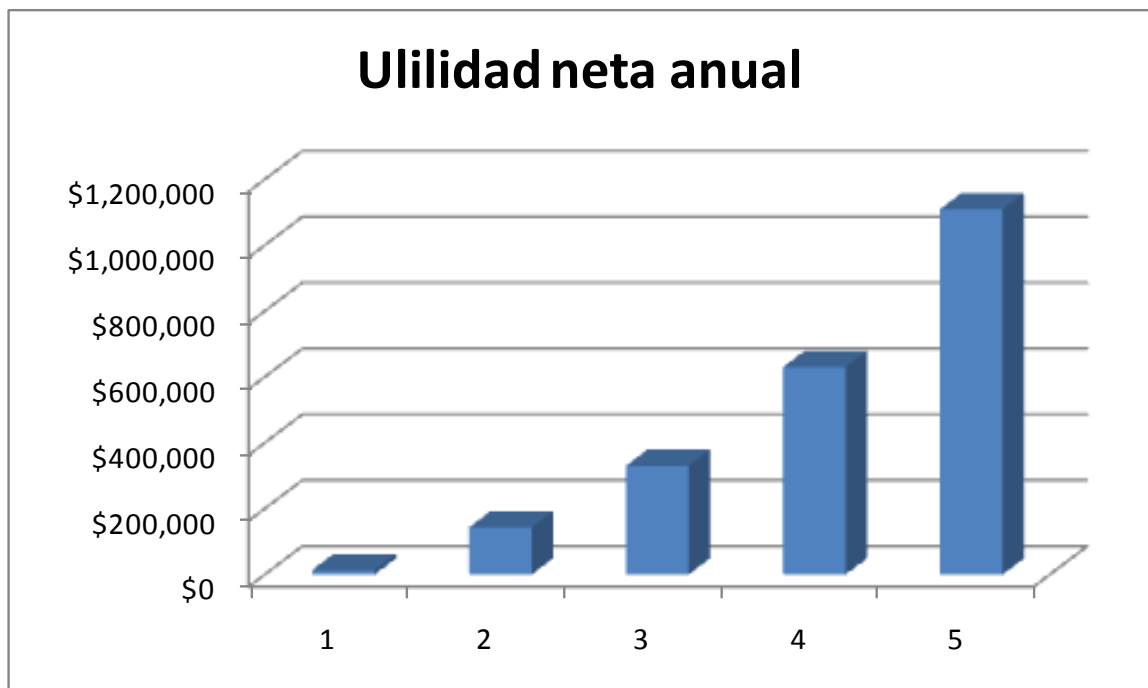
La Figura 15 muestra la utilidad neta mensual del primer año, se puede ver que los tres primeros meses la utilidad neta presenta números rojos, esto se debe primeramente a que se estima que el nivel de ventas estará 50 por ciento por debajo de la capacidad instalada y también por el impacto que representa en los gastos de operación el contrato de la renta del local donde en el primer mes se pagará un deposito equivalente a un mes de renta. En la Figura 16 se muestra la proyección de ventas anuales de los primero cinco años, donde se puede ver que la inversión se recuperará en los primero tres años.





Fuente: Elaboración propia

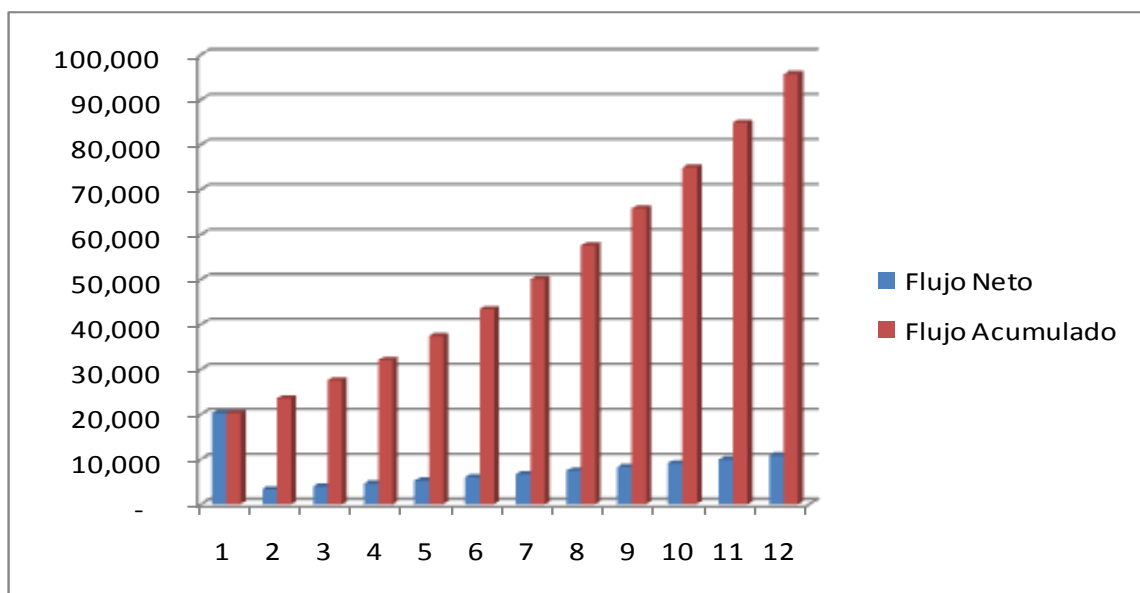
**Figura 15** Utilidad neta mensual



Fuente: Elaboración propia

**Figura 16** Utilidad neta anual

El flujo de efectivo mensual de la Figura 17 Flujo de efectivo mensual muestra un flujo positivo consistente a través de los primeros 12 meses, en el primer mes se hace una aportación de 25 mil pesos al flujo de efectivo para el arranque del proyecto.



Fuente: Elaboración propia

**Figura 17 Flujo de efectivo mensual**

		Año 1											
FLUJO DE EFECTIVO		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>Saldo Inicial</b>		-	20,286	23,597	27,535	32,125	37,394	43,369	50,078	57,550	65,816	74,907	84,857
<b>Ingresos</b>													
Aportación de Socios Capital Social		25,000											
Aportación de Socios Equipo		200,000											
Cobranza		76,800	79,872	83,067	86,390	89,845	93,439	97,177	101,064	105,106	109,310	113,683	118,230
<b>Total</b>		<b>301,800</b>	<b>79,872</b>	<b>83,067</b>	<b>86,390</b>	<b>89,845</b>	<b>93,439</b>	<b>97,177</b>	<b>101,064</b>	<b>105,106</b>	<b>109,310</b>	<b>113,683</b>	<b>118,230</b>
<b>Egresos</b>													
Proveedores		5,760	11,750	12,220	12,709	13,218	13,746	14,296	14,868	15,463	16,081	16,724	17,393
Sueldos y Gastos Indirectos	65%	24,960	25,958	26,997	28,077	29,200	30,368	31,582	32,846	34,159	35,526	36,947	38,425
Gastos Operativos		58,432	39,169	39,936	40,733	41,563	42,425	43,322	44,255	45,225	46,234	47,284	48,375
Impuestos		(6,076)	(252)	(19)	222	474	736	1,008	1,291	1,585	1,891	2,209	2,540
PTU		(1,562)	(65)	(5)	57	122	189	259	332	408	486	568	653
Compra de Equipo		200,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>		<b>281,514</b>	<b>76,561</b>	<b>79,129</b>	<b>81,799</b>	<b>84,576</b>	<b>87,464</b>	<b>90,468</b>	<b>93,592</b>	<b>96,840</b>	<b>100,219</b>	<b>103,733</b>	<b>107,387</b>
<b>Flujo Neto</b>		<b>20,286</b>	<b>3,311</b>	<b>3,938</b>	<b>4,591</b>	<b>5,269</b>	<b>5,975</b>	<b>6,709</b>	<b>7,472</b>	<b>8,266</b>	<b>9,091</b>	<b>9,950</b>	<b>10,843</b>
<b>Flujo Acumulado</b>		<b>20,286</b>	<b>23,597</b>	<b>27,535</b>	<b>32,125</b>	<b>37,394</b>	<b>43,369</b>	<b>50,078</b>	<b>57,550</b>	<b>65,816</b>	<b>74,907</b>	<b>84,857</b>	<b>95,700</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 8 Flujo de efectivo mensual primer año

		Año 1											
BALANCE GENERAL		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
ACTIVO													
Activo Circulante:													
Cajas y Bancos		20,286	23,597	27,535	32,125	37,394	43,369	50,078	57,550	65,816	74,907	84,857	95,700
Total		20,286	23,597	27,535	32,125	37,394	43,369	50,078	57,550	65,816	74,907	84,857	95,700
Activo Fijo													
Equipo neto		198,333	196,667	195,000	193,333	191,667	190,000	188,333	186,667	185,000	183,333	181,667	180,000
Otros		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total		198,333	196,667	195,000	193,333	191,667	190,000	188,333	186,667	185,000	183,333	181,667	180,000
TOTAL ACTIVO		218,619	220,263	222,535	225,459	229,061	233,369	238,411	244,216	250,816	258,240	266,523	275,700
PASIVO													
Pasivo Circulante:													
Proveedores		5,760	5,990	6,230	6,479	6,738	7,008	7,288	7,580	7,883	8,198	8,526	8,867
Total		5,760	5,990	6,230	6,479	6,738	7,008	7,288	7,580	7,883	8,198	8,526	8,867
Pasivo Fijo:													
Bancos Largo Plazo		200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
Total		200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
PASIVO TOTAL		205,760	205,990	206,230	206,479	206,738	207,008	207,288	207,580	207,883	208,198	208,526	208,867
CAPITAL													
Capital Contable:													
Capital Social		225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000
Utilidad Retenida		0	(14,061)	(14,644)	(14,689)	(14,174)	(13,077)	(11,374)	(9,042)	(6,055)	(2,386)	1,990	7,103
Utilidad del Periodo		(14,061)	(583)	(45)	515	1,097	1,703	2,332	2,987	3,668	4,377	5,113	5,879
Total		210,939	210,356	210,311	210,826	211,923	213,626	215,958	218,945	222,614	226,990	232,103	237,983
PASIVO + CAPITAL		416,699	416,346	416,541	417,305	418,662	420,634	423,246	426,525	430,497	435,188	440,630	446,850

Fuente: Elaboración propia

Tabla 9 Balance general mensual primer año

La tasa interna de retorno a cinco años es del ochenta por ciento. Esta estimación se podría ver afectada de acuerdo a los cambios macroeconómicos ya que se tiene que tomar en cuenta que los servicios proporcionados por el SPA son del tipo suntuario los cuales son muy sensibles a estas variaciones.

## **Conclusiones**

### **VISIÓN RETROSPECTIVA DE LA MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN**

El desarrollo de este plan de negocios dio la oportunidad para hacer una revisión retrospectiva de los conocimientos adquiridos, esta reflexión también ayudó a determinar los beneficios directos en la vida laboral, personal y familiar que se adquirieron durante los estudios de la maestría.

Tres materias que aportaron directamente al desarrollo de la vida laboral fueron: visión estratégica, cultura organizacional y el tópico de sistemas socio-técnicos los cuales dieron las herramientas para estructurar el plan estratégico para un proyecto de alta importancia para la empresa, el cual ha sido innovador y sirve de caso de estudio para otras unidades de negocio. Este nuevo modelo de negocio obtuvo el premio de la división de negocios a la cual pertenece por los números obtenidos durante el año dos mil diez.

La materia de entorno económico fue una herramienta valiosa para entender los instrumentos macroeconómicos y junto con las materias de la especialización de finanzas ha ayudado a estructurar el plan de inversiones personales y a tomar mejores decisiones financieras para beneficio personal, familiar y laboral.

La materia que motivó a estructurar la idea inicial para el desarrollo del negocio de un SPA, fue la de investigación de mercados, en esta asignatura se desarrolló una investigación cualitativa para determinar la factibilidad

inicial del SPA, esta investigación arrojó los primeros resultados alentadores para continuar trabajando en el tema.

Para el desarrollo de este plan de negocios la materia de visión estratégica proporcionó la metodología para trabajar con el análisis del entorno competitivo y articular el plan de negocios.

Las materias de finanzas proporcionaron las herramientas técnicas para desarrollar e interpretar el plan financiero.

## **CONCLUSIONES DEL PLAN DE NEGOCIOS**

El análisis del entorno competitivo reveló números muy alentadores acerca del crecimiento y comportamiento del mercado de SPA a nivel mundial, nacional y local. Se encontró que el mercado de SPAS ha estado creciendo a una tasa del cincuenta por ciento anual desde el año dos mil siete, la inversión para iniciar un SPA de día es aproximadamente de 250 mil pesos; otro dato importante fue que en la zona metropolitana de Guadalajara se encontró un mercado relativamente joven en lo que respecta a negocios de SPA holísticos.

Las propuestas innovadoras como guardería, centro de medicina alternativa, valoración nutricional, psicología y terapias holísticas no han sido integradas en su totalidad a los pocos SPAS holísticos en la región, lo cual es una ventaja competitiva gracias a la demanda creciente de los habitantes de las grandes ciudades por encontrarse con la naturaleza y la búsqueda del equilibrio mente-espíritu.

El plan identificó los segmentos de mercados, definió los servicios, estructuró el plan de publicidad, ventas y operaciones para finalmente comprobar

que el negocio es rentable, los números indicaron que en el tercer año se recupera la inversión y que la tasa interna de retorno a cinco años es del ochenta por ciento.

## BIBLIOGRAFÍA

ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE SPAS, "*THE U.S. SPA INDUSTRY - FAST FACTS*",  
obtenido el 31 de enero del 2011, desde

[HTTP://WWW.EXPERIENCEISPA.COM/EDUCATION-RESOURCES/FACTS-AND-FIGURES/INDUSTRY-STATS/](http://www.experienceispa.com/education-resources/facts-and-figures/industry-stats/)

ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE SPAS, "Estadísticas", obtenido el 31 de enero  
del 2011, desde [WWW.EXPSPA.COM](http://www.expspa.com)

BANCO DE MÉXICO, "Indicadores principales", obtenido el 9 de febrero del 2011,  
desde <http://www.banxico.org.mx/>.

BANCO DE MÉXICO, "Indicadores de inflación Octubre – Diciembre 2010" obtenido  
el 9 de febrero del 2011, desde  
<http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/trimestral-inflacion/index.html>

CASTAÑOS, Nora y RUIZ, José Manuel, "Abre tu propio SPA", obtenido el 31 de  
enero del 2011, desde  
<http://www.soyentrepreneur.com/home/index.php?p=nota&idNota=5060>

EL CHANTE SPA, "Terapias", obtenido el 22 de febrero del 2011, desde <http://www.elchantespa.com/dservicios.php>

COYLE HOSPITALITY GROUP AND WTS INTERNATIONAL, "New priorities of today's SPA consumers", obtenido el 4 de febrero del 2011, desde <http://www.coylehospitality.com/wp-content/uploads/2010/07/Coyle-Global-Spa-Report.pdf>

COYLE HOSPITALITY GROUP AND WTS INTERNATIONAL, "Sentiment research report 2009", obtenido el 4 de febrero del 2011, desde <http://www.coylehospitality.com/spas/coyle-hospitality-group-wts-international-spa-sentiment-research-report-2009/>.

EUROMONITOR INTERNACIONAL, "Industry statistics", obtenido el 31 de Enero del 2011, desde la base de datos *global market information data base* (GMIDB) del ITESO

EUROMONITOR INTERNACIONAL, "Opportunities and challenges facing the global SPA and beauty industry", obtenido el 1 de febrero del 2011, desde la base de datos *global market information data base* (GMIDB) del ITESO

BODY ORGANIC, "Tratamientos", obtenido el 22 de febrero del 2011, desde [http://www.spaengualajara.com/tratamientos\\_spa\\_en\\_guadalajara.html](http://www.spaengualajara.com/tratamientos_spa_en_guadalajara.html)



FACEBOOK, “Anuncios de *facebook*”, obtenido el 21 de abril del 2011, desde [http://www.facebook.com/advertising/?campaign\\_id=402047449186&placement=pflo&extra\\_1=0](http://www.facebook.com/advertising/?campaign_id=402047449186&placement=pflo&extra_1=0)

GOOGLE MEXICO, “Soluciones empresariales”, obtenido el 21 de abril del 2011, desde <http://www.google.com.mx/services/>

GOOGLE MEXICO, “SPAS *near* Guadalajara, Jalisco”, obtenido el 13 de febrero del 2011, desde la base de datos de Google *maps data* de Google Mexico e INEGI

INSTITUTO MEXICANO DE NORMALIZACIÓN Y CERTIFICACIÓN A.C., SPAS – requisitos básicos de calidad en el servicios e instalación, IMNC, Mexico, 2004

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA, “Información nacional por entidad federativa y municipios”, obtenido el 13 de febrero del 2011, desde <http://www.inegi.org.mx/sistemas/mexicocifras/MexicoCifras.aspx?e=0&m=0&secc=M>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA, “Indicadores de ocupación y empleo”, obtenido el 9 de febrero del 2011, desde <http://www.inegi.org.mx/Sistemas/temasV2/Default.aspx?s=est&c=25433&t=1>.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA, “Producto Interno bruto”, obtenido el 9 de febrero del 2011, desde la base de datos banco de información económica del INEGI.

*JOHNSON, Gerry, Dirección estratégica, Pearson education, Madrid, 2006, Séptima edición.*

MY EGO SPA, “Terapias y masajes”, obtenido el 22 de febrero del 2011, desde <http://www.myego.com.mx/default.html>

NICE TAN CAMAS DE BRONCEADO, “Paquetes”, obtenido el 21 de febrero del 2011 desde <http://www.nicetan.com.mx/4643.html>

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD, “Enfermedades cardiovasculares”, obtenido el 31 de Enero del 2011 desde <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs317/es/index.html>

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD, “Estrategia de la OMS sobre medicina tradicional 2002–2005”, obtenido el 1 de septiembre del 2010 desde [http://whqlibdoc.who.int/hq/2002/WHO\\_EDM\\_TRM\\_2002.1\\_spa.pdf](http://whqlibdoc.who.int/hq/2002/WHO_EDM_TRM_2002.1_spa.pdf)

OXFORD UNIVERSITY, “PESTEL *análisis of the macro-environment*”, obtenido el 5 de marzo del 2011 desde [www.oup.com/uk/orc/bin/9780199296378/01student/additional/page\\_12.htm](http://www.oup.com/uk/orc/bin/9780199296378/01student/additional/page_12.htm)

PIEDRA VIVA SPA, “Menú de Servicios”, obtenido el 21 de febrero del 2011, desde <http://www.spapiedraviva.com/>

PORTER, Michael E, “*The Five Competitive Forces That Shape Strategy*”, reimpresión de Harvard *business review*, documento número R0801E, enero 2008

SECCIÓN AMARILLA, “Internet”, obtenido el 21 de abril del 2011 desde <http://www.seccionamarilla.com.mx/Anunciate/Internet.aspx>

SECRETARIA DE TURISMO, “Manual para el diseño de herramientas de comercialización de SPAS”, obtenido el 1 de septiembre del 2010, desde <http://www.sectur.gob.mx/work/models/sectur/Resource/14748/ManualTurismoSalud.pdf>

TWITTER, “*Twitter for business*”, obtenido el 21 de abril del 2011, desde <http://business.twitter.com/>

YOUTUBE, LLC, “Broadcast your campaign”, obtenido el 21 de abril del 2011, desde [http://www.youtube.com/t/advertising\\_overview](http://www.youtube.com/t/advertising_overview)

## **APÉNDICE A**

### **ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA**

## **A.1 Body Organic**



Ofrece los servicios de SPA y estética en general con la más alta calidad de productos y el personal más calificado para brindarle así la mejor experiencia de un SPA.<sup>30</sup>

Cuenta con 2 sucursales en Guadalajara ubicadas en Plaza Bugambillas y avenida Mariano Otero.

### **1.1.4 Servicios**

#### **Faciales**

- Tratamientos faciales de limpieza profunda - \$400.00
- Tratamientos faciales hidratantes - \$450.00
- Tratamientos faciales de nutrición y oxigenación - \$450.00
- Tratamientos faciales de limpieza con hidratación - \$450.00
- Tratamientos faciales nutritivos de lujo (2 mascarillas) - \$500.00
- Tratamientos faciales de lifting: levantamiento facial - \$600.00

#### **Corporales**

- Masaje remodelante reductivo - \$220.00

---

<sup>30</sup> *Body organic*, "Tratamientos", obtenido el 22 de febrero del 2011, desde [http://www.spaengadalajara.com/tratamientos\\_spa\\_en\\_guadalajara.html](http://www.spaengadalajara.com/tratamientos_spa_en_guadalajara.html)

- Masaje anticelulítico reductivo - \$270.00
- Masaje reductivo con vendas frías - \$270.00
- Tratamiento de circulación de piernas - \$200.00
- Masaje de drenaje linfático - \$280.00
- Masaje drenaje relajante para embarazadas - \$350.00
- Tratamiento post-parto - \$2500.00

## **SPA**

- Chocolaterapia - \$1200.00
- Fangoterapia - \$1200.00
- Masaje relajante desintoxicante de pies y manos - \$200.00
- Masaje relajante de espalda - \$250.00
- Masaje relajante con aromaterapia - \$350.00
- Masaje holístico - \$400.00
- Masaje con varas de bambú - \$400.00
- Masaje a 4 Manos - \$400.00
- Piedras Calientes - \$600.00
- Velo de Novia - \$1200.00
- *Manicure* SPA - \$150.00
- *Pedicure* SPA - \$250.00

## A.2 El Chante SPA



Ofrece terapias milenarias y técnicas de masajes de tiempos ancestrales que son traídas desde lugares lejanos compartiendo sus ingredientes exóticos, cautivando los sentidos, emociones y pensamientos.<sup>31</sup>

### 1.1.5 Terapias

#### ***Ayurvedas***

El origen de estas terapias proviene de la medicina *Ayurveda*; la ciencia de la vida, concebida como un sistema para promover la salud. Su filosofía se inspira en la concepción unitaria entre el ser humano y el universo, donde el individuo y el cosmos son inseparables.

#### **Beneficios**

- Previenen el envejecimiento
- Eliminan la fatiga y estrés
- Sanan el sistema nervioso
- Nutren al cuerpo
- Hidratan la piel

---

<sup>31</sup> El Chante SPA, “Terapias”, obtenido el 22 de febrero del 2011, desde <http://www.elchantespa.com/dservicios.php>

- Proporcionan la sensación de paz en los niveles físico, mental y emocional

### **Elementos**

- Aceite de sésamo
- Vertedor de cobre para aceite
- Velas
- Incienso
- Aromaterapia
- Aceites esenciales
- Música devocional y mantras

### **Listado de servicios**

- *Abhyanga* (60 min)
- *Abhyanga* a cuatro manos (60 min)
- *Shirobhyanga* (80 min)
- *Udvarthana* (novio) (120 min)

### **Clásicas**

Las terapias clásicas están basadas en la "medicina holística", la cual trata los problemas de manera general abarcando tanto lo físico (cuerpo), estados de ánimo (mente) y energía (*chakras*). En los masajes clásicos se unifican diversas técnicas de masaje centradas en restablecer el equilibrio energético y emocional del cuerpo intentando mantener un balance entre el individuo y el entorno.

### **Beneficios**

- Mejoran la circulación



- Ayudan al sistema inmunológico
- Relajan los músculos
- Ayudan a depurar los desechos tóxicos acumulados en el organismo
- Ayudan a corregir las malas posturas
- Calman el sistema nervioso
- Disminuyen notablemente las enfermedades ocasionadas por el estrés
- Exfolian y promueven la regeneración celular
- Estimulan la producción de químicos cerebrales que generan bienestar
- Eliminan el insomnio
- Aumentan la conciencia de uno mismo
- Silencian la mente
- Favorece la concentración y la claridad mental
- Crean consuelo y sanación
- Desbloquean emociones atrapadas entre los tejidos
- Funcionan como antidepresivo y anticolérico

### **Elementos**

- Aceites de masaje
- Aromaterapia
- Musicoterapia
- Velas

### **Listado de servicios**

- Masaje Holístico (80 min)
- Masaje Relax-Aromaterapéutico (60 min)

- Masaje de Espalda, Cuello y Brazos (30 min)
- Masaje Deportivo (80 min)
- Masaje Descontracturante (60 min)

## **Del mundo**

Rescatan la magia de diversas culturas antiguas y encontrado en estas místicas tradiciones del mundo rituales sanadores impregnados de misteriosas y exóticas atmósferas; conjugando así la sabiduría étnica de Marruecos e Islas Polinesias

### **Beneficios**

- Estimulan el funcionamiento de los sistemas de desecho (purificantes)
- Revitalizan el organismo proporcionando vitalidad
- Regeneran y optimizan los procesos de renovación (regenerantes)
- Los aceites empleados ayudan a nutrir la piel

### **Elementos**

- Aceites esenciales extraídos de: flor de *thiaré*, mimosa, semilla de argán, algodón, *ylang-ylang*, macadamia, nuez moscada, nuez de coco y *patchoulli*
- Telas
- Mhakkas de terracota
- Guantes
- Baquetas de *iroko*

### **Listado de servicios**

- Masaje *soffio di* Polinesia (80 min)
- Masaje *luce di marocco* (80 min)

## **Indígenas**

Los indígenas prehispánicos del antiguo México, en especial las culturas Azteca y Maya, heredaron su sabiduría en la curación a través de las piedras. Actualmente el manejo de la obsidiana es una técnica de sanación a la cual se le reconocen grandes atributos terapéuticos.

### **Beneficios**

- Previenen enfermedades gracias a la absorción de energías emocionales contenidas
- Refuerzan el sistema inmunológico
- Regulan la temperatura corporal
- Relajan los músculos
- Eliminan toxinas
- Alivian el dolor

### **Elementos**

- Piedras de obsidiana
- Incienso de copal
- Aromaterapia
- Música indígena
- Velas

### **Listado de servicios**

- Masaje Indígena con Obsidianas (80 min.)
- Masaje de espalda, cuello y brazos con Obsidianas (30 min.)
- Masaje energizante de piernas con Obsidianas (30 min.)

## Orientales

Extraídas de los conocimientos del padre de la medicina tailandesa *Jivaka Kumar Bhaccha*, técnicas de masaje tailandés enfocadas a trabajar las líneas de energía invisibles que corren por el cuerpo llamadas SEN

### Beneficios

- Fortalecen todos los órganos internos
- Activan la circulación
- Recomendadas para asmáticos
- Tratan problemas urinarios
- Calman y eliminan dolores de espalda
- Estimulan el buen funcionamiento de los órganos reproductores
- Contrarrestan problemas de sueño

### Elementos

- *Tai stick* (pieza de madera)
- Aceites esenciales
- Velas
- Inciensos

### Listado de servicios

- Masaje tradicional tailandés (80 min)
- Balines *lulur* (novia) (120 min)
- Ritual *samunprai* (80 min)

## **Ritual SPA**

Ceremonia de preparación para recibir los servicios SPA donde cuerpo y mente se relajan y serenan para beneficiarse al máximo de los atributos de las terapias o tratamientos que se vayan a tomar. Un espacio donde las propiedades del vapor junto con la tranquilidad del área de relajación dan este toque mágico para el inicio o final de tu experiencia Chante

### **Beneficios**

- Liberación de toxinas
- Mejorar el flujo de la sangre
- Relajan el cuerpo
- Elimina las tensiones y el estrés

### **Elementos**

- Vapor
- Frutas
- Te
- Clorofila
- Oxígeno

### **Listado de servicios**

- Sauna
- Vapor
- Oxigenoterapia

### A.3 My Ego SPA<sup>32</sup>



#### 1.1.6 Servicios

##### **Masajes**

##### ***Relaxing***

Éste masaje alivia el malestar psicológico, físico y espiritual combatiendo el estrés, relaja cuerpo y mente, estimula la corriente sanguínea, evita problemas cardiovasculares y contribuye a eliminar la depresión.

Duración: 60 min.

##### ***Hyper sensitive***

Pretende curar o calmar ciertas dolencias ya que durante el tratamiento hay un híbrido de aromas, aceites, temperaturas y sensaciones, que hacen a la persona desconectarse por un momento del mundo exterior.

Duración: 80 min

##### **Piedras calientes**

Esta terapia es una combinación de piedras calientes de lava basáltica y piedras frías de mármol que se aplican a lo largo del canal central del cuerpo y se usan

---

<sup>32</sup> My Ego SPA, "Terapias y masajes", obtenido el 22 de febrero del 2011, desde <http://www.myego.com.mx/default.html>

para dar masaje en zonas especiales sobre la piel, combaten el dolor, relajan y ayudan a recuperar el sueño, además de revitalizar, iluminar y oxigenar la piel.

Duración: 90 min

### **Cuatro manos**

Este masaje es muy placentero y relajante estimula al cuerpo de manera simétrica y simultánea lo cual se traduce en un mayor beneficio ya que la mente del paciente encuentra más fácilmente la capacidad para adentrarse en un estado casi meditativo y profundamente relajante.

Duración: 50 min

### **Desintoxicante y circulación**

El drenaje linfático manual es un masaje suave con las manos, que se realiza en seco, sobre el área a tratar con movilizaciones lentas y progresivas en forma ascendente que simula la circulación normal de la linfa. El drenaje linfático manual tiene efectos muy positivos en organismo.

Duración: 60 min

### ***Sporting***

Es recomendable para personas que ejercitan tanto a nivel de entrenamiento, competición o de trabajo físico del diario. Va encaminado a confortar o preparar la actividad física intensa, para evitar espasmos musculares u otras lesiones deportivas, así como para eliminar toxinas, relajar, debido a su efecto analgésico.

Duración: 50 min

### ***Shiatsu***

El Shiatsu se trabaja con los dedos, palma de las manos, los antebrazos, codos y pulgares, y se entabla una sinergia entre paciente y terapeuta al trabajar con el ritmo de la respiración de ambos. La presión es de una forma armoniosa y profunda; es como si penetrara el cuerpo físico del paciente para alcanzar sus emociones y su espíritu.

Duración: 30 min

### **Reflexología**

Se manejan técnicas de presión y fricción en puntos y áreas localizados en la planta de los pies, que normalizan el flujo energético superficial y profundo, y mantienen el balance corporal, y la razón del porque se alivian nuestro malestares con un simple masaje se debe a que en estos puntos se representan todo los órganos del cuerpo y al estimularlos manualmente podemos calmar el dolor, facilitar la eliminación de toxinas, prevenir ciertas enfermedades.

Duración: 30 min

### **Prenatal**

Terapia especializada en calmar las molestias causadas por el cansancio y fatiga propias del embarazo, así como el drenar por medio de masaje linfático los líquidos que se retienen en el cuerpo, sobre todo en la piernas. Excelente para el dolor de espalda causada por el peso ganado en este estado.

Duración: 50 min

### ***Maraja's dream***



Una revolución de emociones, y sensaciones, durante una hora y 30 minutos, en las cuáles tu conciencia se desconecta del cuerpo, con la mezcla de un suave masaje, que te elevarán hacia lo nunca experimentado; Es extremo, y a la vez interesante (cómo el trato especial que recibes en la suite presidencial de los grandes hoteles el mundo).

Una vela es protagonista, cuando se derrite, se convierte en un deslizante aceite que hidrata tu piel, y la combinación vela - masaje, te envuelve en la temperatura exacta; dando armonía en todos los sentidos.

Duración: 90 min

## **Corporales**

### **Envolvente de vino tinto y sales**

El vino tinto es rico en agentes antioxidantes, contribuyen a mantener joven el organismo además es un auxiliar anti- envejecimiento al tiempo que difumina las arrugas. Es rico en vitamina A, C y E, otorgándole elasticidad, juventud y firmeza a la piel. Ayuda al organismo en general, porque favorece la micro circulación, fortalece el sistema cardiovascular y proporciona una sensación de bienestar y relajamiento.

Duración: 60 min

### **Avena, yoghurt y amaranto**

Este envolvente es lo máximo en relajación e hidratación extrema, si lo que buscas es que tu cuerpo descanse, este es el tratamiento a seguir ya que los ingredientes son naturales desde el exfoliante, el aroma del yoghurt y la avena da una mezcla de suavidad.

Duración: 60 min

### **Café**

El envoltorio de café tiene diferentes propiedades las cuales desintoxica, renueva y tiene la capacidad de eliminar líquidos y toxinas, por otro lado puede hacer mucho por la silueta ya que se aplica sobre el cuerpo. El aroma a café se disfruta sin duda alguna y el simple olor te reanima y estimula tus sentidos.

Duración: 60 min

### **Fango**

Logra múltiples efectos: activar la micro circulación, eliminar toxinas, estimular los procesos celulares, nutrir e hidratar la piel, aumentar la penetración de activos y la sudoración.

Duración: 60 min

### **Papaya y piña**

Tanto la papaya como la piña ayudan a que la piel luzca bella, eliminan las células muertas y revelan una piel joven y saludable.

Duración: 60 min

Faciales

### **Limpieza profunda**

Elimina impurezas, con lo que permite que el cutis respire y se mantenga sano y radiante. Los beneficios extras son: retener la humedad, incrementan la elasticidad en los tejidos y retrasan el envejecimiento prematuro y el tratamientos con acción profunda, mismos que además favorecen la renovación celular, circulación sanguínea del rostro y nutren la epidermis.

Duración: 75 min

### **Hidratación y placenta**

El objetivo principal de este tratamiento para la cara tanto de piel joven como de piel madura es de mantener y conservar el equilibrio entre la hidratación y la emoliencia, por lo que se requieren productos especiales para cada tipo de piel. El resultado que se obtiene en un futuro es de disminuir la pérdida de humedad en la piel.

Duración: 60 min

### **Avena**

En este tratamiento la avena como principal ingrediente ayudará a controlar la grasa de la piel y también a suavizarla y disminuir los poros. Este tratamiento está recomendado para las pieles gruesas es este caso para el hombre y también para la mujer que presenta este tipo de características.

Duración: 60 min

### **Antiedad / reafirmante**

Éste tratamiento es para controlar los efectos del tiempo, utilizamos producto especial para conseguir resultados progresivos y a la vez darle mantenimiento y detener el envejecimiento prematuro. El resultado es un rostro luminoso, sedoso, suave y una piel resplandeciente.

Duración: 60 min

### **Limpieza profunda con ultrasonido**

Nueva técnica de limpieza. Elimina las impurezas y células muertas de la piel de una forma amable y sin agresiones. Las vibraciones ultrasónicas permitirán

exfoliar, limpiar, hidratar y estimular las fibras de la piel dando como resultado tonicidad del tejido y así mismo el rostro transmitirá brillo natural, frescura y sobre todo reflejará una piel sana y joven.

Duración: 70 min

### ***Pedicure***

El resultado de un *pedicure* es simple y sencillo ya que lo que se busca es tener buena apariencia y cuidados para tenerlos sanos y también consentirlos ya que por lo regular no les damos los cuidados que necesitan.

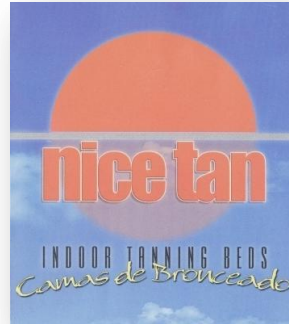
Duración: 1 hr.

### ***Manicure***

Las manos a diferencia de los pies están más expuestas visualmente y se busca siempre que estén presentables y lo principal es tenerlos sanos y ofrecerles cuidados para que se mantengan rejuvenecidas.

Duración: 1 hr.

#### **A.4 Nice tan camas de bronceado**



Brinda el servicio de bronceado con camas de tecnología europea y expertos en la materia asesorando a sus clientes.<sup>33</sup>

Actualmente cuenta con dos sucursales en Guadalajara a donde asisten aproximadamente 1000 clientes entre hombres y mujeres entre los veinte y cincuenta años de edad, con horarios de lunes a viernes de 9:00 am a 8:30pm y sábados de 9:00am a 4:00.

##### **1.1.7 Paquetes**

1 Sesión	\$ 100.00
1 Sesión por 2 personas	\$ 150.00
3 Sesiones más bronceador chico	\$ 350.00
7 Sesiones	\$ 500.00

---

<sup>33</sup> Nice tan camas de bronceado, "Paquetes", obtenido el 21 de febrero del 2011 desde <http://www.nicetan.com.mx/4643.html>

12 Sesiones	\$ 750.00
18 Sesiones	\$1000.00

## A.5 Piedra viva SPA



Ofrece masajes relajantes, terapéuticos, deportivo, de drenaje linfático, aromaterapia de piedras calientes, reflexología, exfoliaciones, tratamientos corporales, faciales y los clásicos servicios de manicure.<sup>34</sup>

Piedra Viva SPA está abierto de lunes a sábado de 9:00 a.m. a 7:00 p.m.  
domingos 10:00 a.m. a 4:00 p.m.

### 1.1.8 Menú de servicios

#### Masajes

Piernas Cansadas	25 min	\$350
Espalda	25 min	\$350
Reflexología	25 min	\$350

<sup>34</sup> Piedra viva SPA, "Menú de Servicios", obtenido el 21 de febrero del 2011 desde <http://www.spapiedraviva.com/>

Sueco	50 min	\$550
Deportivo	50 min	\$690
Drenaje Linfático	50 min	\$600
Terapéutico	80 min	\$790
Manos	40 min	\$950

### **Terapias**

Aromaterapia	50 min	\$590
Piedras calientes	80 min	\$890
<i>Zen shiatsu</i>	80 min	\$890

### **Exfoliaciones**

Chocolate, vino, mezcal lima-limón, floral,	25 min	\$350
Algas marinas, cristales marinos.		

### **Envolventes**

Chocolate, algas marinas, floral, vino.	50 min	\$750
---	--------	-------

### **Faciales**

Limpieza básica	25 min	\$350
Hidratante de mezcal	50 min	\$600
Hidratante de vino		\$600
<i>Xocolat</i> limpieza profunda		\$600

## Salón de Belleza

Manicure normal	\$280
Manicure normal con francés	\$290
Manicure piedra viva	\$320
Manicure piedra viva con francés	\$330
<i>Pedicure</i> normal	\$320
<i>Pedicure</i> normal con francés	\$330
<i>Pedicure</i> piedra viva	\$400
<i>Pedicure</i> piedra viva con francés	\$410

## Depilaciones

Media pierna	\$350
Piernas	\$490
<i>Bikini</i>	\$250
Brazos	\$450
Axilas	\$100
Bigote	\$100
Ceja	\$100

## Temazcal

Desintoxicar y relajar, cuerpo, mente y espíritu.	120 min	\$790
---	---------	-------



## **APÉNDICE B**

### **PROYECCIÓN FINANCIERA A CINCO AÑOS**

Año 1													
ESTADO DE RESULTADOS		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ventas Netas	4%	76,800	79,872	83,067	86,390	89,845	93,439	97,177	101,064	105,106	109,310	113,683	118,230
Costo de Venta	50%	38,400	39,936	41,533	43,195	44,923	46,719	48,588	50,532	52,553	54,655	56,841	59,115
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>38,400</b>	<b>39,936</b>	<b>41,533</b>	<b>43,195</b>	<b>44,923</b>	<b>46,719</b>	<b>48,588</b>	<b>50,532</b>	<b>52,553</b>	<b>54,655</b>	<b>56,841</b>	<b>59,115</b>
Renta	\$20,000	40,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
Gastos Operativos	24%	18,432	19,169	19,936	20,733	21,563	22,425	23,322	24,255	25,225	26,234	27,284	28,375
Depreciación	10%	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667
<b>Utilidad de Operación</b>		<b>(21,699)</b>	<b>(900)</b>	<b>(69)</b>	<b>795</b>	<b>1,693</b>	<b>2,627</b>	<b>3,599</b>	<b>4,610</b>	<b>5,661</b>	<b>6,754</b>	<b>7,891</b>	<b>9,073</b>
<b>Utilidades antes de ISR</b>		<b>(21,699)</b>	<b>(900)</b>	<b>(69)</b>	<b>795</b>	<b>1,693</b>	<b>2,627</b>	<b>3,599</b>	<b>4,610</b>	<b>5,661</b>	<b>6,754</b>	<b>7,891</b>	<b>9,073</b>
ISR	28%	(6,076)	(252)	(19)	222	474	736	1,008	1,291	1,585	1,891	2,209	2,540
PTU	10%	(1,562)	(65)	(5)	57	122	189	259	332	408	486	568	653
<b>Utilidad Neta</b>		<b>(14,061)</b>	<b>(583)</b>	<b>(45)</b>	<b>515</b>	<b>1,097</b>	<b>1,703</b>	<b>2,332</b>	<b>2,987</b>	<b>3,668</b>	<b>4,377</b>	<b>5,113</b>	<b>5,879</b>
FLUJO DE EFECTIVO		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>Saldo Inicial</b>		-	20,286	23,597	27,535	32,125	37,394	43,369	50,078	57,550	65,816	74,907	84,857
<b>Ingresos</b>													
Aportación de Socios Capital Social		25,000											
Aportación de Socios Equipo		200,000											
Cobranza		76,800	79,872	83,067	86,390	89,845	93,439	97,177	101,064	105,106	109,310	113,683	118,230
<b>Total</b>		<b>301,800</b>	<b>79,872</b>	<b>83,067</b>	<b>86,390</b>	<b>89,845</b>	<b>93,439</b>	<b>97,177</b>	<b>101,064</b>	<b>105,106</b>	<b>109,310</b>	<b>113,683</b>	<b>118,230</b>
<b>Egresos</b>													
Proveedores		5,760	11,750	12,220	12,709	13,218	13,746	14,296	14,868	15,463	16,081	16,724	17,393
Sueldos y Gastos Indirectos	65%	24,960	25,958	26,997	28,077	29,200	30,368	31,582	32,846	34,159	35,526	36,947	38,425
Gastos Operativos		58,432	39,169	39,936	40,733	41,563	42,425	43,322	44,255	45,225	46,234	47,284	48,375
Impuestos		(6,076)	(252)	(19)	222	474	736	1,008	1,291	1,585	1,891	2,209	2,540
PTU		(1,562)	(65)	(5)	57	122	189	259	332	408	486	568	653
Compra de Equipo		200,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>		<b>281,514</b>	<b>76,561</b>	<b>79,129</b>	<b>81,799</b>	<b>84,576</b>	<b>87,464</b>	<b>90,468</b>	<b>93,592</b>	<b>96,840</b>	<b>100,219</b>	<b>103,733</b>	<b>107,387</b>
<b>Flujo Neto</b>		<b>20,286</b>	<b>3,311</b>	<b>3,938</b>	<b>4,591</b>	<b>5,269</b>	<b>5,975</b>	<b>6,709</b>	<b>7,472</b>	<b>8,266</b>	<b>9,091</b>	<b>9,950</b>	<b>10,843</b>
<b>Flujo Acumulado</b>		<b>20,286</b>	<b>23,597</b>	<b>27,535</b>	<b>32,125</b>	<b>37,394</b>	<b>43,369</b>	<b>50,078</b>	<b>57,550</b>	<b>65,816</b>	<b>74,907</b>	<b>84,857</b>	<b>95,700</b>
BALANCE GENERAL		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>ACTIVO</b>													
Activo Circulante:													
Cajas y Bancos		20,286	23,597	27,535	32,125	37,394	43,369	50,078	57,550	65,816	74,907	84,857	95,700
<b>Total</b>		<b>20,286</b>	<b>23,597</b>	<b>27,535</b>	<b>32,125</b>	<b>37,394</b>	<b>43,369</b>	<b>50,078</b>	<b>57,550</b>	<b>65,816</b>	<b>74,907</b>	<b>84,857</b>	<b>95,700</b>
Activo Fijo													
Equipo neto		198,333	196,667	195,000	193,333	191,667	190,000	188,333	186,667	185,000	183,333	181,667	180,000
Otros		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>		<b>198,333</b>	<b>196,667</b>	<b>195,000</b>	<b>193,333</b>	<b>191,667</b>	<b>190,000</b>	<b>188,333</b>	<b>186,667</b>	<b>185,000</b>	<b>183,333</b>	<b>181,667</b>	<b>180,000</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>218,619</b>	<b>220,263</b>	<b>222,535</b>	<b>225,459</b>	<b>229,061</b>	<b>233,369</b>	<b>238,411</b>	<b>244,216</b>	<b>250,816</b>	<b>258,240</b>	<b>266,523</b>	<b>275,700</b>
<b>PASIVO</b>													
Pasivo Circulante:													
Proveedores		5,760	5,990	6,230	6,479	6,738	7,008	7,288	7,580	7,883	8,198	8,526	8,867
<b>Total</b>		<b>5,760</b>	<b>5,990</b>	<b>6,230</b>	<b>6,479</b>	<b>6,738</b>	<b>7,008</b>	<b>7,288</b>	<b>7,580</b>	<b>7,883</b>	<b>8,198</b>	<b>8,526</b>	<b>8,867</b>
Pasivo Fijo:													
Bancos Largo Plazo		200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
<b>Total</b>		<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>
<b>PASIVO TOTAL</b>		<b>205,760</b>	<b>205,990</b>	<b>206,230</b>	<b>206,479</b>	<b>206,738</b>	<b>207,008</b>	<b>207,288</b>	<b>207,580</b>	<b>207,883</b>	<b>208,198</b>	<b>208,526</b>	<b>208,867</b>
<b>CAPITAL</b>													
Capital Contable:													
Capital Social		225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000
Utilidad Retenida	0	(14,061)	(14,061)	(14,644)	(14,689)	(14,174)	(13,077)	(11,374)	(9,042)	(6,055)	(2,386)	1,990	7,103
Utilidad del Periodo		(14,061)	(583)	(45)	515	1,097	1,703	2,332	2,987	3,668	4,377	5,113	5,879
<b>Total</b>		<b>210,939</b>	<b>210,356</b>	<b>210,311</b>	<b>210,826</b>	<b>211,923</b>	<b>213,626</b>	<b>215,958</b>	<b>218,945</b>	<b>222,614</b>	<b>226,990</b>	<b>232,103</b>	<b>237,983</b>
<b>PASIVO + CAPITAL</b>		<b>416,699</b>	<b>416,346</b>	<b>416,541</b>	<b>417,305</b>	<b>418,662</b>	<b>420,634</b>	<b>423,246</b>	<b>426,525</b>	<b>430,497</b>	<b>435,188</b>	<b>440,630</b>	<b>446,850</b>

Año 2													
ESTADO DE RESULTADOS		Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24
Ventas Netas	4%	122,959	127,878	132,993	138,312	143,845	149,599	155,583	161,806	168,278	175,009	182,010	189,290
Costo de Venta	50%	61,480	63,939	66,496	69,156	71,922	74,799	77,791	80,903	84,139	87,505	91,005	94,645
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>61,480</b>	<b>63,939</b>	<b>66,496</b>	<b>69,156</b>	<b>71,922</b>	<b>74,799</b>	<b>77,791</b>	<b>80,903</b>	<b>84,139</b>	<b>87,505</b>	<b>91,005</b>	<b>94,645</b>
Renta	\$20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
Gastos Operativos	24%	29,510	30,691	31,918	33,195	34,523	35,904	37,340	38,833	40,387	42,002	43,682	45,430
Depreciación	10%	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667
<b>Utilidad de Operación</b>		<b>10,303</b>	<b>11,582</b>	<b>12,911</b>	<b>14,295</b>	<b>15,733</b>	<b>17,229</b>	<b>18,785</b>	<b>20,403</b>	<b>22,086</b>	<b>23,836</b>	<b>25,656</b>	<b>27,549</b>
<b>Utilidades antes de ISR</b>		<b>10,303</b>	<b>11,582</b>	<b>12,911</b>	<b>14,295</b>	<b>15,733</b>	<b>17,229</b>	<b>18,785</b>	<b>20,403</b>	<b>22,086</b>	<b>23,836</b>	<b>25,656</b>	<b>27,549</b>
ISR	28%	2,885	3,243	3,615	4,002	4,405	4,824	5,260	5,713	6,184	6,674	7,184	7,714
PTU	10%	742	834	930	1,029	1,133	1,240	1,353	1,469	1,590	1,716	1,847	1,984
<b>Utilidad Neta</b>		<b>6,676</b>	<b>7,505</b>	<b>8,367</b>	<b>9,263</b>	<b>10,195</b>	<b>11,164</b>	<b>12,173</b>	<b>13,221</b>	<b>14,312</b>	<b>15,446</b>	<b>16,625</b>	<b>17,852</b>
FLUJO DE EFECTIVO		Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24
<b>Saldo Inicial</b>		<b>95,700</b>	<b>107,471</b>	<b>120,208</b>	<b>133,950</b>	<b>148,737</b>	<b>164,609</b>	<b>181,612</b>	<b>199,789</b>	<b>219,189</b>	<b>239,860</b>	<b>261,852</b>	<b>285,219</b>
<b>Ingresos</b>													
Aportación de Socios Capital Social													
Aportación de Socios Equipo													
Cobranza		122,959	127,878	132,993	138,312	143,845	149,599	155,583	161,806	168,278	175,009	182,010	189,290
<b>Total</b>		<b>122,959</b>	<b>127,878</b>	<b>132,993</b>	<b>138,312</b>	<b>143,845</b>	<b>149,599</b>	<b>155,583</b>	<b>161,806</b>	<b>168,278</b>	<b>175,009</b>	<b>182,010</b>	<b>189,290</b>
<b>Egresos</b>													
Proveedores		18,089	18,813	19,565	20,348	21,162	22,008	22,889	23,804	24,756	25,747	26,776	27,847
Sueldos y Gastos Indirectos	65%	39,962	41,560	43,223	44,952	46,750	48,620	50,564	52,587	54,690	56,878	59,153	61,519
Gastos Operativos		49,510	50,691	51,918	53,195	54,523	55,904	57,340	58,833	60,387	62,002	63,682	65,430
Impuestos		2,885	3,243	3,615	4,002	4,405	4,824	5,260	5,713	6,184	6,674	7,184	7,714
PTU		742	834	930	1,029	1,133	1,240	1,353	1,469	1,590	1,716	1,847	1,984
Compra de Equipo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>		<b>111,188</b>	<b>115,140</b>	<b>119,251</b>	<b>123,526</b>	<b>127,972</b>	<b>132,596</b>	<b>137,405</b>	<b>142,406</b>	<b>147,608</b>	<b>153,017</b>	<b>158,643</b>	<b>164,494</b>
<b>Flujo Neto</b>		<b>11,772</b>	<b>12,737</b>	<b>13,742</b>	<b>14,786</b>	<b>15,873</b>	<b>17,003</b>	<b>18,178</b>	<b>19,400</b>	<b>20,671</b>	<b>21,992</b>	<b>23,367</b>	<b>24,797</b>
<b>Flujo Acumulado</b>		<b>107,471</b>	<b>120,208</b>	<b>133,950</b>	<b>148,737</b>	<b>164,609</b>	<b>181,612</b>	<b>199,789</b>	<b>219,189</b>	<b>239,860</b>	<b>261,852</b>	<b>285,219</b>	<b>310,015</b>
BALANCE GENERAL		Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24
<b>ACTIVO</b>													
Activo Circulante:													
Cajas y Bancos		107,471	120,208	133,950	148,737	164,609	181,612	199,789	219,189	239,860	261,852	285,219	310,015
<b>Total</b>		<b>107,471</b>	<b>120,208</b>	<b>133,950</b>	<b>148,737</b>	<b>164,609</b>	<b>181,612</b>	<b>199,789</b>	<b>219,189</b>	<b>239,860</b>	<b>261,852</b>	<b>285,219</b>	<b>310,015</b>
Activo Fijo													
Equipo neto		178,333	176,667	175,000	173,333	171,667	170,000	168,333	166,667	165,000	163,333	161,667	160,000
Otros		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>		<b>178,333</b>	<b>176,667</b>	<b>175,000</b>	<b>173,333</b>	<b>171,667</b>	<b>170,000</b>	<b>168,333</b>	<b>166,667</b>	<b>165,000</b>	<b>163,333</b>	<b>161,667</b>	<b>160,000</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>285,805</b>	<b>296,875</b>	<b>308,950</b>	<b>322,070</b>	<b>336,276</b>	<b>351,612</b>	<b>368,123</b>	<b>385,856</b>	<b>404,860</b>	<b>425,185</b>	<b>446,886</b>	<b>470,015</b>
<b>PASIVO</b>													
Pasivo Circulante:													
Proveedores		9,222	9,591	9,974	10,373	10,788	11,220	11,669	12,135	12,621	13,126	13,651	14,197
<b>Total</b>		<b>9,222</b>	<b>9,591</b>	<b>9,974</b>	<b>10,373</b>	<b>10,788</b>	<b>11,220</b>	<b>11,669</b>	<b>12,135</b>	<b>12,621</b>	<b>13,126</b>	<b>13,651</b>	<b>14,197</b>
Pasivo Fijo:													
Bancos Largo Plazo		200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
<b>Total</b>		<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>
<b>PASIVO TOTAL</b>		<b>209,222</b>	<b>209,591</b>	<b>209,974</b>	<b>210,373</b>	<b>210,788</b>	<b>211,220</b>	<b>211,669</b>	<b>212,135</b>	<b>212,621</b>	<b>213,126</b>	<b>213,651</b>	<b>214,197</b>
<b>CAPITAL</b>													
Capital Contable:													
Capital Social		225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000
Utilidad Retenida		12,983	19,659	27,164	35,530	44,793	54,988	66,153	78,325	91,546	105,858	121,304	137,929
Utilidad del Periodo		6,676	7,505	8,367	9,263	10,195	11,164	12,173	13,221	14,312	15,446	16,625	17,852
<b>Total</b>		<b>244,659</b>	<b>252,164</b>	<b>260,530</b>	<b>269,793</b>	<b>279,988</b>	<b>291,153</b>	<b>303,325</b>	<b>316,546</b>	<b>330,858</b>	<b>346,304</b>	<b>362,929</b>	<b>380,780</b>
<b>PASIVO + CAPITAL</b>		<b>453,881</b>	<b>461,755</b>	<b>470,505</b>	<b>480,167</b>	<b>490,777</b>	<b>502,373</b>	<b>514,994</b>	<b>528,682</b>	<b>543,479</b>	<b>559,429</b>	<b>576,579</b>	<b>594,977</b>

Año 3													
ESTADO DE RESULTADOS		Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30	Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36
Ventas Netas	4%	196,862	204,736	212,926	221,443	230,300	239,512	249,093	259,057	269,419	280,196	291,403	303,060
Costo de Venta	50%	98,431	102,368	106,463	110,721	115,150	119,756	124,546	129,528	134,709	140,098	145,702	151,530
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>98,431</b>	<b>102,368</b>	<b>106,463</b>	<b>110,721</b>	<b>115,150</b>	<b>119,756</b>	<b>124,546</b>	<b>129,528</b>	<b>134,709</b>	<b>140,098</b>	<b>145,702</b>	<b>151,530</b>
Renta	\$20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
Gastos Operativos	24%	47,247	49,137	51,102	53,146	55,272	57,483	59,782	62,174	64,661	67,247	69,937	72,734
Depreciación	10%	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667
<b>Utilidad de Operación</b>		<b>29,517</b>	<b>31,565</b>	<b>33,694</b>	<b>35,908</b>	<b>38,211</b>	<b>40,607</b>	<b>43,097</b>	<b>45,688</b>	<b>48,382</b>	<b>51,184</b>	<b>54,098</b>	<b>57,129</b>
<b>Utilidades antes de ISR</b>		<b>29,517</b>	<b>31,565</b>	<b>33,694</b>	<b>35,908</b>	<b>38,211</b>	<b>40,607</b>	<b>43,097</b>	<b>45,688</b>	<b>48,382</b>	<b>51,184</b>	<b>54,098</b>	<b>57,129</b>
ISR	28%	8,265	8,838	9,434	10,054	10,699	11,370	12,067	12,793	13,547	14,332	15,148	15,996
PTU	10%	2,125	2,273	2,426	2,585	2,751	2,924	3,103	3,290	3,484	3,685	3,895	4,113
<b>Utilidad Neta</b>		<b>19,127</b>	<b>20,454</b>	<b>21,834</b>	<b>23,269</b>	<b>24,761</b>	<b>26,313</b>	<b>27,927</b>	<b>29,606</b>	<b>31,352</b>	<b>33,167</b>	<b>35,056</b>	<b>37,019</b>
FLUJO DE EFECTIVO		Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30	Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36
<b>Saldo Inicial</b>		<b>310,015</b>	<b>336,299</b>	<b>364,128</b>	<b>393,566</b>	<b>424,676</b>	<b>457,526</b>	<b>492,184</b>	<b>528,724</b>	<b>567,220</b>	<b>607,751</b>	<b>650,398</b>	<b>695,246</b>
<b>Ingresos</b>													
Aportación de Socios Capital Social													
Aportación de Socios Equipo													
Cobranza		196,862	204,736	212,926	221,443	230,300	239,512	249,093	259,057	269,419	280,196	291,403	303,060
<b>Total</b>		<b>196,862</b>	<b>204,736</b>	<b>212,926</b>	<b>221,443</b>	<b>230,300</b>	<b>239,512</b>	<b>249,093</b>	<b>259,057</b>	<b>269,419</b>	<b>280,196</b>	<b>291,403</b>	<b>303,060</b>
<b>Egresos</b>													
Proveedores		28,961	30,120	31,325	32,578	33,881	35,236	36,645	38,111	39,636	41,221	42,870	44,585
Sueldos y Gastos Indirectos	65%	63,980	66,539	69,201	71,969	74,848	77,842	80,955	84,193	87,561	91,064	94,706	98,494
Gastos Operativos		67,247	69,137	71,102	73,146	75,272	77,483	79,782	82,174	84,661	87,247	89,937	92,734
Impuestos		8,265	8,838	9,434	10,054	10,699	11,370	12,067	12,793	13,547	14,332	15,148	15,996
PTU		2,125	2,273	2,426	2,585	2,751	2,924	3,103	3,290	3,484	3,685	3,895	4,113
Compra de Equipo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>		<b>170,578</b>	<b>176,907</b>	<b>183,488</b>	<b>190,333</b>	<b>197,451</b>	<b>204,854</b>	<b>212,553</b>	<b>220,560</b>	<b>228,888</b>	<b>237,548</b>	<b>246,555</b>	<b>255,923</b>
<b>Flujo Neto</b>		<b>26,283</b>	<b>27,830</b>	<b>29,438</b>	<b>31,110</b>	<b>32,850</b>	<b>34,658</b>	<b>36,540</b>	<b>38,496</b>	<b>40,531</b>	<b>42,647</b>	<b>44,848</b>	<b>47,137</b>
<b>Flujo Acumulado</b>		<b>336,299</b>	<b>364,128</b>	<b>393,566</b>	<b>424,676</b>	<b>457,526</b>	<b>492,184</b>	<b>528,724</b>	<b>567,220</b>	<b>607,751</b>	<b>650,398</b>	<b>695,246</b>	<b>742,383</b>
BALANCE GENERAL		Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30	Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36
<b>ACTIVO</b>													
Activo Circulante:													
Cajas y Bancos		336,299	364,128	393,566	424,676	457,526	492,184	528,724	567,220	607,751	650,398	695,246	742,383
<b>Total</b>		<b>336,299</b>	<b>364,128</b>	<b>393,566</b>	<b>424,676</b>	<b>457,526</b>	<b>492,184</b>	<b>528,724</b>	<b>567,220</b>	<b>607,751</b>	<b>650,398</b>	<b>695,246</b>	<b>742,383</b>
Activo Fijo													
Equipo neto		158,333	156,667	155,000	153,333	151,667	150,000	148,333	146,667	145,000	143,333	141,667	140,000
Otros		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>		<b>158,333</b>	<b>156,667</b>	<b>155,000</b>	<b>153,333</b>	<b>151,667</b>	<b>150,000</b>	<b>148,333</b>	<b>146,667</b>	<b>145,000</b>	<b>143,333</b>	<b>141,667</b>	<b>140,000</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>494,632</b>	<b>520,795</b>	<b>548,566</b>	<b>578,010</b>	<b>609,193</b>	<b>642,184</b>	<b>677,057</b>	<b>713,887</b>	<b>752,751</b>	<b>793,732</b>	<b>836,913</b>	<b>882,383</b>
<b>PASIVO</b>													
Pasivo Circulante:													
Proveedores		14,765	15,355	15,969	16,608	17,273	17,963	18,682	19,429	20,206	21,015	21,855	22,729
<b>Total</b>		<b>14,765</b>	<b>15,355</b>	<b>15,969</b>	<b>16,608</b>	<b>17,273</b>	<b>17,963</b>	<b>18,682</b>	<b>19,429</b>	<b>20,206</b>	<b>21,015</b>	<b>21,855</b>	<b>22,729</b>
Pasivo Fijo:													
Bancos Largo Plazo		200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
<b>Total</b>		<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>
<b>PASIVO TOTAL</b>		<b>214,765</b>	<b>215,355</b>	<b>215,969</b>	<b>216,608</b>	<b>217,273</b>	<b>217,963</b>	<b>218,682</b>	<b>219,429</b>	<b>220,206</b>	<b>221,015</b>	<b>221,855</b>	<b>222,729</b>
<b>CAPITAL</b>													
Capital Contable:													
Capital Social		225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000
Utilidad Retenida		155,780	174,907	195,361	217,195	240,464	265,225	291,538	319,465	349,071	380,423	413,590	448,646
Utilidad del Periodo		19,127	20,454	21,834	23,269	24,761	26,313	27,927	29,606	31,352	33,167	35,056	37,019
<b>Total</b>		<b>399,907</b>	<b>420,361</b>	<b>442,195</b>	<b>465,464</b>	<b>490,225</b>	<b>516,538</b>	<b>544,465</b>	<b>574,071</b>	<b>605,423</b>	<b>638,590</b>	<b>673,646</b>	<b>710,665</b>
<b>PASIVO + CAPITAL</b>		<b>614,672</b>	<b>635,717</b>	<b>658,165</b>	<b>682,072</b>	<b>707,497</b>	<b>734,501</b>	<b>763,147</b>	<b>793,500</b>	<b>825,629</b>	<b>859,605</b>	<b>895,501</b>	<b>933,395</b>

Año 4													
ESTADO DE RESULTADOS		Mes 37	Mes 38	Mes 39	Mes 40	Mes 41	Mes 42	Mes 43	Mes 44	Mes 45	Mes 46	Mes 47	Mes 48
Ventas Netas	4%	315,182	327,789	340,901	354,537	368,718	383,467	398,806	414,758	431,348	448,602	466,546	485,208
Costo de Venta	50%	157,591	163,895	170,450	177,268	184,359	191,734	199,403	207,379	215,674	224,301	233,273	242,604
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>157,591</b>	<b>163,895</b>	<b>170,450</b>	<b>177,268</b>	<b>184,359</b>	<b>191,734</b>	<b>199,403</b>	<b>207,379</b>	<b>215,674</b>	<b>224,301</b>	<b>233,273</b>	<b>242,604</b>
Renta	\$20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
Gastos Operativos	24%	75,644	78,669	81,816	85,089	88,492	92,032	95,713	99,542	103,524	107,665	111,971	116,450
Depreciación	10%	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667
<b>Utilidad de Operación</b>		<b>60,281</b>	<b>63,559</b>	<b>66,968</b>	<b>70,513</b>	<b>74,200</b>	<b>78,035</b>	<b>82,023</b>	<b>86,170</b>	<b>90,484</b>	<b>94,970</b>	<b>99,635</b>	<b>104,487</b>
<b>Utilidades antes de ISR</b>		<b>60,281</b>	<b>63,559</b>	<b>66,968</b>	<b>70,513</b>	<b>74,200</b>	<b>78,035</b>	<b>82,023</b>	<b>86,170</b>	<b>90,484</b>	<b>94,970</b>	<b>99,635</b>	<b>104,487</b>
ISR	28%	16,879	17,796	18,751	19,744	20,776	21,850	22,966	24,128	25,335	26,592	27,898	29,256
PTU	10%	4,340	4,576	4,822	5,077	5,342	5,619	5,906	6,204	6,515	6,838	7,174	7,523
<b>Utilidad Neta</b>		<b>39,062</b>	<b>41,186</b>	<b>43,395</b>	<b>45,692</b>	<b>48,082</b>	<b>50,567</b>	<b>53,151</b>	<b>55,838</b>	<b>58,634</b>	<b>61,541</b>	<b>64,564</b>	<b>67,708</b>
FLUJO DE EFECTIVO		Mes 37	Mes 38	Mes 39	Mes 40	Mes 41	Mes 42	Mes 43	Mes 44	Mes 45	Mes 46	Mes 47	Mes 48
<b>Saldo Inicial</b>		<b>742,383</b>	<b>791,901</b>	<b>843,893</b>	<b>898,461</b>	<b>955,706</b>	<b>1,015,736</b>	<b>1,078,662</b>	<b>1,144,600</b>	<b>1,213,671</b>	<b>1,285,999</b>	<b>1,361,715</b>	<b>1,440,955</b>
<b>Ingresos</b>													
Aportación de Socios Capital Social													
Aportación de Socios Equipo													
Cobranza		315,182	327,789	340,901	354,537	368,718	383,467	398,806	414,758	431,348	448,602	466,546	485,208
<b>Total</b>		<b>315,182</b>	<b>327,789</b>	<b>340,901</b>	<b>354,537</b>	<b>368,718</b>	<b>383,467</b>	<b>398,806</b>	<b>414,758</b>	<b>431,348</b>	<b>448,602</b>	<b>466,546</b>	<b>485,208</b>
<b>Egresos</b>													
Proveedores		46,368	48,223	50,152	52,158	54,244	56,414	58,670	61,017	63,458	65,996	68,636	71,382
Sueldos y Gastos Indirectos	65%	102,434	106,532	110,793	115,224	119,833	124,627	129,612	134,796	140,188	145,796	151,628	157,693
Gastos Operativos		95,644	98,669	101,816	105,089	108,492	112,032	115,713	119,542	123,524	127,665	131,971	136,450
Impuestos		16,879	17,796	18,751	19,744	20,776	21,850	22,966	24,128	25,335	26,592	27,898	29,256
PTU		4,340	4,576	4,822	5,077	5,342	5,619	5,906	6,204	6,515	6,838	7,174	7,523
Compra de Equipo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>		<b>265,665</b>	<b>275,796</b>	<b>286,333</b>	<b>297,292</b>	<b>308,688</b>	<b>320,541</b>	<b>332,868</b>	<b>345,688</b>	<b>359,020</b>	<b>372,886</b>	<b>387,307</b>	<b>402,304</b>
<b>Flujo Neto</b>		<b>49,517</b>	<b>51,993</b>	<b>54,568</b>	<b>57,245</b>	<b>60,030</b>	<b>62,926</b>	<b>65,938</b>	<b>69,070</b>	<b>72,328</b>	<b>75,716</b>	<b>79,240</b>	<b>82,904</b>
<b>Flujo Acumulado</b>		<b>791,901</b>	<b>843,893</b>	<b>898,461</b>	<b>955,706</b>	<b>1,015,736</b>	<b>1,078,662</b>	<b>1,144,600</b>	<b>1,213,671</b>	<b>1,285,999</b>	<b>1,361,715</b>	<b>1,440,955</b>	<b>1,523,859</b>
BALANCE GENERAL		Mes 37	Mes 38	Mes 39	Mes 40	Mes 41	Mes 42	Mes 43	Mes 44	Mes 45	Mes 46	Mes 47	Mes 48
<b>ACTIVO</b>													
Activo Circulante:													
Cajas y Bancos		791,901	843,893	898,461	955,706	1,015,736	1,078,662	1,144,600	1,213,671	1,285,999	1,361,715	1,440,955	1,523,859
Total		791,901	843,893	898,461	955,706	1,015,736	1,078,662	1,144,600	1,213,671	1,285,999	1,361,715	1,440,955	1,523,859
Activo Fijo													
Equipo neto		138,333	136,667	135,000	133,333	131,667	130,000	128,333	126,667	125,000	123,333	121,667	120,000
Otros		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total		138,333	136,667	135,000	133,333	131,667	130,000	128,333	126,667	125,000	123,333	121,667	120,000
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>930,234</b>	<b>980,560</b>	<b>1,033,461</b>	<b>1,089,039</b>	<b>1,147,403</b>	<b>1,208,662</b>	<b>1,272,933</b>	<b>1,340,337</b>	<b>1,410,999</b>	<b>1,485,048</b>	<b>1,562,622</b>	<b>1,643,859</b>
<b>PASIVO</b>													
Pasivo Circulante:													
Proveedores		23,639	24,584	25,568	26,590	27,654	28,760	29,910	31,107	32,351	33,645	34,991	36,391
Total		23,639	24,584	25,568	26,590	27,654	28,760	29,910	31,107	32,351	33,645	34,991	36,391
Pasivo Fijo:													
Bancos Largo Plazo		200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
Total		200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
<b>PASIVO TOTAL</b>		<b>223,639</b>	<b>224,584</b>	<b>225,568</b>	<b>226,590</b>	<b>227,654</b>	<b>228,760</b>	<b>229,910</b>	<b>231,107</b>	<b>232,351</b>	<b>233,645</b>	<b>234,991</b>	<b>236,391</b>
<b>CAPITAL</b>													
Capital Contable:													
Capital Social		225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000
Utilidad Retenida		485,665	524,727	565,913	609,308	655,000	703,082	753,648	806,799	862,638	921,271	982,812	1,047,376
Utilidad del Periodo		39,062	41,186	43,395	45,692	48,082	50,567	53,151	55,838	58,634	61,541	64,564	67,708
<b>Total</b>		<b>749,727</b>	<b>790,913</b>	<b>834,308</b>	<b>880,000</b>	<b>928,082</b>	<b>978,648</b>	<b>1,031,799</b>	<b>1,087,638</b>	<b>1,146,271</b>	<b>1,207,812</b>	<b>1,272,376</b>	<b>1,340,083</b>
<b>PASIVO + CAPITAL</b>		<b>973,366</b>	<b>1,015,497</b>	<b>1,059,875</b>	<b>1,106,591</b>	<b>1,155,736</b>	<b>1,207,408</b>	<b>1,261,710</b>	<b>1,318,745</b>	<b>1,378,622</b>	<b>1,441,457</b>	<b>1,507,366</b>	<b>1,576,474</b>

Año 5													
ESTADO DE RESULTADOS		Mes 49	Mes 50	Mes 51	Mes 52	Mes 53	Mes 54	Mes 55	Mes 56	Mes 57	Mes 58	Mes 59	Mes 60
Ventas Netas	4%	504,617	524,801	545,793	567,625	590,330	613,943	638,501	664,041	690,603	718,227	746,956	776,834
Costo de Venta	50%	252,308	262,401	272,897	283,813	295,165	306,972	319,250	332,020	345,301	359,113	373,478	388,417
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>252,308</b>	<b>262,401</b>	<b>272,897</b>	<b>283,813</b>	<b>295,165</b>	<b>306,972</b>	<b>319,250</b>	<b>332,020</b>	<b>345,301</b>	<b>359,113</b>	<b>373,478</b>	<b>388,417</b>
Renta	\$20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
Gastos Operativos	24%	121,108	125,952	130,990	136,230	141,679	147,346	153,240	159,370	165,745	172,374	179,269	186,440
Depreciación	10%	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667
<b>Utilidad de Operación</b>		<b>109,534</b>	<b>114,782</b>	<b>120,240</b>	<b>125,916</b>	<b>131,819</b>	<b>137,959</b>	<b>144,344</b>	<b>150,984</b>	<b>157,890</b>	<b>165,072</b>	<b>172,542</b>	<b>180,310</b>
<b>Utilidades antes de ISR</b>		<b>109,534</b>	<b>114,782</b>	<b>120,240</b>	<b>125,916</b>	<b>131,819</b>	<b>137,959</b>	<b>144,344</b>	<b>150,984</b>	<b>157,890</b>	<b>165,072</b>	<b>172,542</b>	<b>180,310</b>
ISR	28%	30,669	32,139	33,667	35,256	36,909	38,628	40,416	42,276	44,209	46,220	48,312	50,487
PTU	10%	7,886	8,264	8,657	9,066	9,491	9,933	10,393	10,871	11,368	11,885	12,423	12,982
<b>Utilidad Neta</b>		<b>70,978</b>	<b>74,379</b>	<b>77,915</b>	<b>81,593</b>	<b>85,419</b>	<b>89,397</b>	<b>93,535</b>	<b>97,838</b>	<b>102,313</b>	<b>106,967</b>	<b>111,807</b>	<b>116,841</b>
FLUJO DE EFECTIVO		Mes 49	Mes 50	Mes 51	Mes 52	Mes 53	Mes 54	Mes 55	Mes 56	Mes 57	Mes 58	Mes 59	Mes 60
<b>Saldo Inicial</b>		<b>1,523,859</b>	<b>1,610,575</b>	<b>1,701,254</b>	<b>1,796,055</b>	<b>1,895,143</b>	<b>1,998,690</b>	<b>2,106,873</b>	<b>2,219,879</b>	<b>2,337,900</b>	<b>2,461,136</b>	<b>2,589,797</b>	<b>2,724,100</b>
<b>Ingresos</b>													
Aportación de Socios Capital Social													
Aportación de Socios Equipo													
Cobranza		504,617	524,801	545,793	567,625	590,330	613,943	638,501	664,041	690,603	718,227	746,956	776,834
<b>Total</b>		<b>504,617</b>	<b>524,801</b>	<b>545,793</b>	<b>567,625</b>	<b>590,330</b>	<b>613,943</b>	<b>638,501</b>	<b>664,041</b>	<b>690,603</b>	<b>718,227</b>	<b>746,956</b>	<b>776,834</b>
<b>Egresos</b>													
Proveedores		74,237	77,206	80,295	83,506	86,847	90,320	93,933	97,691	101,598	105,662	109,889	114,284
Sueldos y Gastos Indirectos	65%	164,000	170,560	177,383	184,478	191,857	199,532	207,513	215,813	224,446	233,424	242,761	252,471
Gastos Operativos		141,108	145,952	150,990	156,230	161,679	167,346	173,240	179,370	185,745	192,374	199,269	206,440
Impuestos		30,669	32,139	33,667	35,256	36,909	38,628	40,416	42,276	44,209	46,220	48,312	50,487
PTU		7,886	8,264	8,657	9,066	9,491	9,933	10,393	10,871	11,368	11,885	12,423	12,982
Compra de Equipo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>		<b>417,901</b>	<b>434,122</b>	<b>450,992</b>	<b>468,537</b>	<b>486,783</b>	<b>505,760</b>	<b>525,495</b>	<b>546,020</b>	<b>567,366</b>	<b>589,566</b>	<b>612,653</b>	<b>636,665</b>
<b>Flujo Neto</b>		<b>86,716</b>	<b>90,679</b>	<b>94,801</b>	<b>99,088</b>	<b>103,547</b>	<b>108,183</b>	<b>113,006</b>	<b>118,021</b>	<b>123,237</b>	<b>128,661</b>	<b>134,302</b>	<b>140,169</b>
<b>Flujo Acumulado</b>		<b>1,610,575</b>	<b>1,701,254</b>	<b>1,796,055</b>	<b>1,895,143</b>	<b>1,998,690</b>	<b>2,106,873</b>	<b>2,219,879</b>	<b>2,337,900</b>	<b>2,461,136</b>	<b>2,589,797</b>	<b>2,724,100</b>	<b>2,864,269</b>
BALANCE GENERAL		Mes 49	Mes 50	Mes 51	Mes 52	Mes 53	Mes 54	Mes 55	Mes 56	Mes 57	Mes 58	Mes 59	Mes 60
<b>ACTIVO</b>													
Activo Circulante:													
Cajas y Bancos		1,610,575	1,701,254	1,796,055	1,895,143	1,998,690	2,106,873	2,219,879	2,337,900	2,461,136	2,589,797	2,724,100	2,864,269
<b>Total</b>		<b>1,610,575</b>	<b>1,701,254</b>	<b>1,796,055</b>	<b>1,895,143</b>	<b>1,998,690</b>	<b>2,106,873</b>	<b>2,219,879</b>	<b>2,337,900</b>	<b>2,461,136</b>	<b>2,589,797</b>	<b>2,724,100</b>	<b>2,864,269</b>
Activo Fijo													
Equipo neto		118,333	116,667	115,000	113,333	111,667	110,000	108,333	106,667	105,000	103,333	101,667	100,000
Otros		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>		<b>118,333</b>	<b>116,667</b>	<b>115,000</b>	<b>113,333</b>	<b>111,667</b>	<b>110,000</b>	<b>108,333</b>	<b>106,667</b>	<b>105,000</b>	<b>103,333</b>	<b>101,667</b>	<b>100,000</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>1,728,908</b>	<b>1,817,921</b>	<b>1,911,055</b>	<b>2,008,477</b>	<b>2,110,356</b>	<b>2,216,873</b>	<b>2,328,212</b>	<b>2,444,566</b>	<b>2,566,136</b>	<b>2,693,131</b>	<b>2,825,766</b>	<b>2,964,269</b>
<b>PASIVO</b>													
Pasivo Circulante:													
Proveedores		37,846	39,360	40,934	42,572	44,275	46,046	47,888	49,803	51,795	53,867	56,022	58,263
<b>Total</b>		<b>37,846</b>	<b>39,360</b>	<b>40,934</b>	<b>42,572</b>	<b>44,275</b>	<b>46,046</b>	<b>47,888</b>	<b>49,803</b>	<b>51,795</b>	<b>53,867</b>	<b>56,022</b>	<b>58,263</b>
Pasivo Fijo:													
Bancos Largo Plazo		200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
<b>Total</b>		<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>	<b>200,000</b>
<b>PASIVO TOTAL</b>		<b>237,846</b>	<b>239,360</b>	<b>240,934</b>	<b>242,572</b>	<b>244,275</b>	<b>246,046</b>	<b>247,888</b>	<b>249,803</b>	<b>251,795</b>	<b>253,867</b>	<b>256,022</b>	<b>258,263</b>
<b>CAPITAL</b>													
Capital Contable:													
Capital Social		225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000
Utilidad Retenida		1,115,083	1,186,061	1,260,440	1,338,355	1,419,948	1,505,367	1,594,764	1,688,299	1,786,137	1,888,449	1,995,416	2,107,223
Utilidad del Periodo		70,978	74,379	77,915	81,593	85,419	89,397	93,535	97,838	102,313	106,967	111,807	116,841
<b>Total</b>		<b>1,411,061</b>	<b>1,485,440</b>	<b>1,563,355</b>	<b>1,644,948</b>	<b>1,730,367</b>	<b>1,819,764</b>	<b>1,913,299</b>	<b>2,011,137</b>	<b>2,113,449</b>	<b>2,220,416</b>	<b>2,332,223</b>	<b>2,449,064</b>
<b>PASIVO + CAPITAL</b>		<b>1,648,907</b>	<b>1,724,800</b>	<b>1,804,289</b>	<b>1,887,520</b>	<b>1,974,642</b>	<b>2,065,810</b>	<b>2,161,187</b>	<b>2,260,940</b>	<b>2,365,245</b>	<b>2,474,283</b>	<b>2,588,245</b>	<b>2,707,327</b>